دروس مبسطة
في الاقتصاد



روبرت ميرفي

دروس مبسطة في الاقتصاد

دروس مبسطة في الاقتصاد

تأليف

روبرت ميرفي

ترجمة

رحاب صلاح الدين

مراجعة

شيماء عبد الحكيم طه



دروس مبسطة في الاقتصاد

روبرت ميرفي

Lessons for the Young Economist

Robert P. Murphy

الطبعة الأولى ٢٠١٣م
رقم إيداع ٢٠١٢/١٣٣٧٠

كلمات عربية للترجمة والنشر
إن كلمات عربية للترجمة والنشر غير مسئولة عن آراء المؤلف وأفكاره
وإنما يعبّر الكتاب عن آراء مؤلفه
ص.ب. ٥٠، مدينة نصر ١١٧٦٨، القاهرة
جمهورية مصر العربية
تليفون: ٢٢٧٠٦٣٥٢ ٢٠٢ +　　**فاكس:** ٢٢٧٠٦٣٥١ ٢٠٢ +
البريد الإلكتروني: kalimat@kalimat.org
الموقع الإلكتروني: http://www.kalimat.org

ميرفي، روبرت.
دروس مبسطة في الاقتصاد/تأليف روبرت ميرفي . – القاهرة: كلمات عربية للترجمة والنشر، ٢٠١٢.
تدمك: ٩٧٨ ٩٧٧ ٥١٧١ ٢٨ ٣

١–الاقتصاد

أ–العنوان

٣٣٠

الغلاف: تصميم سحر عبد الوهاب.

المحتويات

شكر وتقدير

طُرح هذا الكتاب في لقاء مع دوج فرينش وجيف توكَر من «معهد ميزس». وفي كل خطوة من خطوات كتابته، كنت أتشاور مع زاكارايا كروسين أحد أساتذة التاريخ الذي عرض نماذج من دروس الكتاب على طلابه للتأكد من سلاسة الأسلوب وسلامة اللغة.

أمدَّني كلٌّ من برايان شيلي وبليك ستيفنسون بتقييم مفيد لإحدى المسودات التمهيدية. راجَع تيم تيريل النص كاملًا أيضًا، وأفادني بالعديد من الاقتراحات لتحسينه. وأخيرًا، أودُّ أن أشكر سام تورودي على الرسوم التي لم تصمَّم بإتقانٍ عال فحسب، بل بسرعة أيضًا (ذلك أني لم أمنحه الكثير من الوقت).

الجزء الأول

مبادئ أساسية



الدرس الأول

التفكير بعقلية خبير اقتصادي

ستتعلم في هذا الدرس:

- معنى «التفكير بعقلية خبير اقتصادي».
- أنواع الأسئلة التي يمكن أن يساعد علم الاقتصاد في الإجابة عنها.
- أهمية إلمام الجميع بأساسيات علم الاقتصاد.

(١) التفكير بعقلية خبير اقتصادي

هذا الكتاب دليل إرشادي لطريقة جديدة للنظر إلى العالم. فبعد أن تعي جيدًا الدروس الواردة فيه، ستكون لديك القدرة على فهم الأحداث فهمًا لا يتأتى لنظرائك من غير المدرَّبين على التفكير الاقتصادي. وستكون قادرًا على ملاحظة الأنماط التي لن يتمكنوا هم من ملاحظتها. هذه القدرة تشكل مكونًا رئيسيًّا من ثقافتك؛ لأنك لن تتمكن من فهم الطريقة التي يسير بها العالم إلا من خلال فكر اقتصادي سليم. ولكي تتخذ قرارات مسئولة فيما يتعلق بالمسائل السياسية الهامة وفيما يتعلق بوظيفتك وبالشئون المالية المنزلية العادية، عليك أولًا أن تقرر تعلُّم أساسيات علم الاقتصاد.

ابتكر المفكرون المبدعون على مر التاريخ البشري فروعًا معرفية عديدة بغرض دراسة العالم. ويقدم كل فرع منظوره الخاص في الوقت الذي تتكشف فيه أحداث التاريخ أمامنا. ولكي يكون التعليم متكاملًا، يتعين على الطالب معرفة بعض أهم الاكتشافات في كل مجال. وقد أثبت علم الاقتصاد أنه جدير بأن يتعلمه الجميع. والشخص واسع المعرفة ليس من يقتصر على دراسة الجبر، وفلسفة دانتي وأشعاره،

والبناء الضوئي فحسب، بل من تكون لديه القدرة أيضًا على تفسير السبب وراء ارتفاع الأسعار.

يشتمل كل فرع من الفروع العلمية التي تدرسها على مزيج من المعارف المهمة في حد ذاتها، بالإضافة إلى تطبيقات عملية قد يتبين أنها مفيدة في حياتك اليومية. فعلى سبيل المثال: ينبغي لكل طالب أن يُلِمَّ بأساسيات علم الفلك؛ ليس فقط لأنها تعبر عن عظمة الكون، بل لأنها قد تكون ضرورية في توجيه بحار عنيد ابتعد عن اليابسة ولم يعد يعرف وجهته. والرياضيات مثال آخر؛ فدراسة حساب التفاضل والتكامل مجزية لأنه علم رفيع (مع أن بعض الطلاب قد يعتقدون أن تلك السمة لا تتناسب والجهد المبذول في دراسته!) غير أن كل فرد بحاجة إلى الإلمام بأساسيات الحساب ليتمكن من أداء مهامه في المجتمع.

وسنرى أن الأمر نفسه ينطبق على الاقتصاد. إنه لمن المدهش أن تعلم أن هناك مبادئ أو «قوانين» أساسية توضح أداء أي اقتصاد، سواء في روما القديمة أو الاتحاد السوفييتي أو في أحد المهرجانات الترفيهية. لكن علم الاقتصاد يتضمن المزيد من الأمور التي توجهك في حياتك اليومية توجيهًا عمليًّا. صحيح أن الدراية بعلم الاقتصاد وحدها لن تجعلك ثريًّا، لكنني أراهن على أن تجاهل دروس هذا الكتاب سيبقيك فقيرًا.

ينظر علماء الاقتصاد إلى العالم نظرة فريدة. فمثلًا، عند تأمل صورة الحشود التي تنتظر دورها في ركوب قطار الموت الشهير بمدينة الملاهي، سيلاحظ عالِم الأحياء أن الأفراد يبدءون التعرق كلما اقترب دورهم في الركوب، وقد يلاحظ عالم الفيزياء أن المرتفَع الأول في القطار يجب أن يكون الأكثر ارتفاعًا، وقد يلاحظ عالم الاجتماع أن الركاب مرتبون في مجموعات عِرقية، وقد يلاحظ عالم الاقتصاد أن العربتين الأولى والأخيرة يصطف أمامهما طابوران أطول من الطوابير المصطفة أمام بقية العربات؛ ربما لأن الأفراد لا يحبون الانتظار، وربما لأنهم أيضًا يفضلون الركوب في المقدمة أو المؤخرة.

غير أن المنظور الاقتصادي ليس مفيدًا في كل الحالات. فدروس هذا الكتاب لن تفيد كثيرًا في مباراة كرة قدم أو حفلة تخرج. أما في حياتك، فستواجه مواقف عديدة غاية في الأهمية لا بد لقراراتك فيها أن تكون مبنية على معرفة اقتصادية سليمة. ليس من الضروري أن يصبح الجميع علماء اقتصاد، لكن من المهم أن يتعلموا كيف يفكرون بعقلية اقتصادية.

(٢) هل الاقتصاد علم؟

في هذا الكتاب نتبنى رأيًا مفاده أن الاقتصاد يشكل «علمًا» مستقلًّا، تمامًا مثلما هو مؤكد أن الكيمياء والأحياء فرعان مستقلان من فروع المعرفة. سوف نتناول دروس هذا الكتاب على أساس علمي، بمعنى أننا سنستخدم مجموعة موضوعية من «الأدوات» لأغراض التحليل لا تعتمد على افتراضات أخلاقية أو ثقافية بعينها. فمبادئ الاقتصاد أو قوانينه واحدة، سواء كان خبير الاقتصاد جمهوريًّا أو شيوعيًّا، وسواء أكان يعيش في نيوزيلندا أم الصومال.

لكن انتبه! عندما نقول إن الاقتصاد علم، فنحن لا نعني أننا سنجري تجارب لاختبار قوانين الاقتصاد، مثلما يبحث عالم فيزياء نووية نتائج تحطيم أنوية الذرات باستخدام مسرِّع جسيمات. فهناك فروق مهمة بين العلوم الاجتماعية كالاقتصاد، والعلوم الطبيعية كالفيزياء. وسوف نشرح هذا على نحو أكثر تفصيلًا في الدرس الثاني، أما الآن فكل ما ننشده هو أن ننبهك إلى أن المبادئ الأساسية لعلم الاقتصاد يمكن اكتشافها من خلال الاستدلال العقلي. فليس من المنطقي أن تحاول «اختبار» صحة قوانين الاقتصاد، تمامًا مثلما لا يمكن استخدام مسطرة من أجل «اختبار» صحة البراهين المختلفة التي تتعلمها في درس من دروس الهندسة. والخلاصة من وراء كل ذلك هي أن دروس هذا الكتاب سوف تصمد أمام اختبار الزمن؛ فلا خطورة من أن تتغير في المستقبل بفعل ظهور حقائق تجريبية جديدة. عمليًّا، يفكر الاقتصاديون المحترفون في جميع أنواع التخمينات، ثم يتبين خطأ الكثير منها لاحقًا. لكن جوهر النظرية الاقتصادية (القوانين والمفاهيم التي يشتمل عليها هذا الكتاب) ليس قابلًا للاختبار، بل هو مجرد وسيلة لرؤية العالم.

وبالرغم من إمكانية الخلط بين علم الاقتصاد وبين العلوم الطبيعية، فإننا نستخدم مصطلح «علم»، لأنه من المهم أن نؤكد على أن هناك بالفعل قواعد موضوعية تحكم علم الاقتصاد. وعندما يتجاهل السياسيون مبادئ علم الاقتصاد، تتحول برامجهم إلى كوارث؛ تخيَّل الفوضى التي يمكن أن تحدث — على سبيل المثال — إن تجاهلت وكالة الفضاء الأمريكية «ناسا» قوانين الفيزياء!

(٣) نطاق علم الاقتصاد وحدوده

من المفاهيم المغلوطة الشائعة اعتقاد الناس أن «علم الاقتصاد هو دراسة المال». بالطبع لدى علم الاقتصاد الكثير مما يقال عن المال، والواقع أن أحد الأغراض الأساسية لعلم

الاقتصاد هو تفسير اختلاف أسعار كافة السلع والخدمات التي تباع في السوق، والتي تقدَّر بوحدات من المال.

لكن على عكس هذا المفهوم المغلوط الشائع، فإن الاقتصاد أشمل من مجرد دراسة المال فحسب. يمكن تعريف الاقتصاد في أوسع نطاقاته بأنه دراسة عمليات التبادل التجارية. وهذا يشمل كل عمليات التبادل التي تحدث في محيط السوق العادي، حيث يقدم البائع سلعة مادية أو يعرض خدمة لقاء مبلغ مناسب يدفعه المشتري. لكن الاقتصاد يدرس أيضًا حالات «المقايضة»، حيث يتبادل التجار فيما بينهم السلع أو الخدمات مباشرة من دون استخدام المال على الإطلاق.

لا يقتصر الأمر على ذلك، بل إن الاقتصاد يتناول وبمزيد من التفصيل حالة شخص واحد منعزل يتخذ إجراءات معينة تهدف إلى تحسين وضعه. عادةً ما يُطلق على ذلك «اقتصاد كروزو» نسبة للشخصية الروائية روبنسون كروزو الذي تحطمت سفينته على ضفاف جزيرة بدت مهجورة. وسوف نتناول اقتصاد كروزو بالتفصيل في الدرس الرابع. عندها سيتبين لنا أنه حتى الشخص المنعزل يتصرف على نحو «اقتصادي» لأنه يأخذ ما تهبه الطبيعة إياه و«يستبدل» بالوضع الراهن بيئةً يأمل أن تكون أكثر مواءمة له.

الفكرة الرئيسية المشتركة بين كل نماذج عمليات التبادل هي فكرة «الندرة». يمكن شرح الندرة باختصار من خلال الإشارة إلى وجود موارد محدودة ورغبات لا حدَّ لها. بيل جيتس نفسه عرضة لأن يواجه «مفاضلات»، فهو لا يستطيع أن يفعل كل ما يحلو له. على سبيل المثال، لو أنه اصطحب زوجته إلى مطعم راقٍ، فهو بذلك يقلل الخيارات المتاحة أمامه (على نحو طفيف للغاية) ويقلل من قدرته على شراء أشياء أخرى في المستقبل. ويمكننا أن نصف هذه الحالة بأن نقول: «بيل جيتس بحاجة إلى أن يقتصد في استهلاك موارده، لأنها محدودة.»

الندرة هي السبب وراء ظهور ما يسميه الأفراد «مشكلة اقتصادية»: كيف لنا كمجتمع أن نقرر أي السلع والخدمات ينبغي إنتاجها باستخدام الموارد المحدودة المتاحة لدينا؟ في الدرس الخامس سنرى كيف أن نظام الملكية الخاصة يطرح حلًّا لهذه المشكلة، مع بقاء «الندرة» السبب الرئيسي وراءها.

إياك أيضًا أن تظن أن علم الاقتصاد يتعامل مع «اقتصادي» افتراضي لا يعنيه إلا اقتناء الممتلكات المادية أو كسب المال. ذاك أحد المفاهيم المغلوطة الشائعة عن جوهر علم

الاقتصاد. لكن للأسف، ثمة شيء من الحقيقة في هذه الفكرة الشائعة، لأن العديد من الاقتصاديين يضعون بالفعل نماذج اقتصادية حافلة بشخصيات خيالية تتسم بالأنانية المفرطة ولا تميل إلى الإيثار إلا إذا اضطرت إلى ذلك. لكن في هذا الكتاب، لن تتعلم أي نظريات تحمل هذا الطابع، لأن الدروس المشار إليها هنا لا تعتمد على أشخاص يتصفون بالبخل؛ بل القوانين التي سنستعرضها على هذه الصفحات تنطبق على «الأم تريزا» بقدر ما تنطبق على رجل الأعمال الشهير «دونالد ترامب».

علم الاقتصاد كما نعرضه بين طيات هذا الكتاب لا ينصح العمال بقبول أي وظيفة ما دامت تدر أكبر دخل ممكن، ولا ينصح أصحاب الشركات بالتفكير في الجوانب المالية فقط عند إدارة استثماراتهم. ستتضح هذه النقاط بقدر أكبر خلال الدروس التالية، لكن ينبغي أن نؤكد في المقام الأول على أنك لن تجد «خبيرًا اقتصاديًّا» في الصفحات الآتية؛ فنحن دائمًا نناقش المبادئ التي تفسر اختيارات أشخاص حقيقيين في مواجهة ندرة الموارد. وهذه المبادئ تنطوي على حقيقة مفادها أن لدى الأفراد رغبات تقابلها موارد محدودة، لكن المبادئ الاقتصادية رحبة بما يكفي لأن تغطي أي رغبات لدى الأفراد.

اقتصاد الأشخاص الواقعيين

يتناول علم الاقتصاد التصرفات الواقعية لأشخاص واقعيين. فقوانينه لا تنطبق على أفراد مثاليين أو يتسمون بالكمال، ولا على وهْم اقتصادي أسطوري (إنسان اقتصادي)، ولا على الفكرة الإحصائية للفرد العادي ... فالإنسان بكل نقاط ضعفه والقيود المفروضة عليه؛ الإنسان كيفما يعيش ويتصرف هو موضوع علم الاقتصاد.

لودفيج فون ميزس، من كتاب «الفعل البشري»
(أوبرن، ألاباما: «معهد لودفيج فون ميزس»، ١٩٩٨)،
الصفحات ٦٤٦–٦٤٧

يدرس علم الاقتصاد كيفية ممارسة الأفراد لعمليات التبادل، ويحاول تفسيرها. فالبحَّار الذي تحطمت سفينته يرغب في أن «يستبدل» ببعض أعواد الحطب وزوج من الأحجار نارًا متوهجة، بينما يرغب عضو في إرسالية تبشير أن «يستبدل» بوقت فراغه رحلةً شاقة إلى غابة نائية لم يسمع سكانها بالكتاب المقدس من قبل. لذا لا بد أن تكون

هناك نظرية شاملة تغطي هذه الأنواع المختلفة من عمليات التبادل؛ ليس فقط المثال الشهير لسمسار يستبدل بمائة سهم من أسهم البورصة ألفي دولار أمريكي.

(٤) لماذا ندرس الاقتصاد؟

أحد أسباب دراسة الاقتصاد هو أنه ببساطة علم شيِّق. فعندما تتوقف وتفكر فيما يحدث يوميًّا في أي اقتصاد معاصر، حتمًا ستتملكك الدهشة. فكِّر مثلًا في مدينة مانهاتن الصاخبة؛ ملايين الأفراد يعملون على أرض هذه الجزيرة بالغة الصغر التي تقل مساحتها عن ٦٠ كيلومترًا مربعًا. من الواضح أنه لا يُنتَج ما يكفي من الطعام على هذه الجزيرة لإطعام تلك الحشود. للوهلة الأولى، قد لا يصدق بعض القراء أن مانهاتن تضم بعض أرقى المطاعم في العالم! لكن هذه المطاعم الفخمة تعتمد في عملها على موَرِّدين يزودونها بالمواد الغذائية الخام اللازمة لإعداد أطباقها باهظة التكلفة. فلو افترضنا مثلًا أن غزاةً من المريخ أحاطوا مانهاتن بفقاعة بلاستيكية غير قابلة للاختراق (ومزودة بثقوب صغيرة للسماح بالتهوية)، فسيموت مئات الآلاف من سكان نيويورك جوعًا في غضون شهرين على الأكثر.

لكن في عالم الواقع — حيث لا توجد فقاعة بلاستيكية مريخية تحول دون سريان الحركة التجارية — تُشحَن المنتجات الزراعية، والبنزين، وسلع أخرى يوميًّا إلى مانهاتن، بحيث لا تتيح هذه السلع لسكانها أن يسدوا رمقهم فحسب، بل تمنحهم أيضًا عيشًا رغدًا. والعمال على أرض هذه الجزيرة الصغيرة يحوِّلون المواد المتاحة لهم إلى أعلى السلع والخدمات قيمة على الكوكب، مثل المجوهرات باهظة الثمن، والملابس، والخدمات المالية، وخدمات المحاماة، وعروض مسارح برودواي التي تُنتَج جميعًا في مانهاتن. وعندما تتأمل مدى التعقيد الرهيب الذي تتسم به جميع هذه العمليات، ستتعجب من أنها تجري على ما يرام وبمنتهى السلاسة، إلى حد أننا بتنا نعتبره أمرًا عاديًّا. وستوضح دروس هذا الكتاب كيف أن اقتصاد السوق يحقق مثل هذه الإنجازات يومًا بعد يوم.

وهناك سبب آخر لدراسة الاقتصاد، وهو أنه سيساعدك على اتخاذ القرارات في حياتك الشخصية والمهنية. لكن دروسنا وحدها لن تمنحك الثراء بالطبع، لكنها ستمنحك إطارًا يساعدك على تحليل خططك على نحو تزداد معه احتمالات تحقيق أهدافك. فعلى سبيل المثال: دراسة الهندسة وحدها لن تجعل منك مهندسًا محترفًا قادرًا على تصميم الكباري. لكن لا أحد يرغب في أن يقود سيارته فوق كوبري صممه شخص جاهل بعلم الهندسة.

يشكل الاقتصاد — علاوة على جماله الذاتي وتطبيقاته العملية في حياتك الشخصية — موضوعًا حيويًّا، لأننا نعيش في مجتمع يعاني التدخل الحكومي. وعلى عكس تخصصات علمية أخرى، فإن تدريس مبادئ علم الاقتصاد الأساسية لعدد كاف من الأفراد ضروري من أجل حماية المجتمع نفسه. لا يهم مثلًا إن كان رجل الشارع يظن أن ميكانيكا الكم ليست سوى خدعة، لأن بإمكان علماء الفيزياء أن يواصلوا أبحاثهم دون الحاجة إلى موافقته على ذلك. لكن إذا ساد بين أغلب الأفراد اعتقاد أن قوانين الحد الأدنى للأجور هي الحل لرفع المعاناة عن كاهل الفقراء، أو أن أسعار الفائدة المنخفضة علاج للركود الاقتصادي، فسوف يعجز الاقتصاديون المحنكون عن تفادي الأضرار التي ستنجم عن هذه المعتقدات.

لهذا السبب وجب على الشباب الراشدين تعلم مبادئ علم الاقتصاد، وستبين لك دروس هذا الكتاب السبيل إلى ذلك.

خلاصة الدرس

- سيعلمك هذا الكتاب أن تفكر بعقلية خبير اقتصادي. تمنحك العلوم المختلفة (مثل الكيمياء، والأحياء ... إلخ) منظورات مختلفة للعالم. بعض هذه المنظورات أكثر فائدة من غيرها في مواقف معينة. والاقتصاد مجال — أو علم — مستقل يضم الكثير من المعلومات الهامة عن كيفية سير العالم الاجتماعي.
- علم الاقتصاد معني بدراسة عمليات التبادل. وفي الاقتصاد الحديث تتضمن أكثر عمليات التبادل شيوعًا استخدام النقود، لكن مبادئ الاقتصاد تنطبق على أي نوع من أنواع التبادل.
- على كل شخص أن يلِمَّ بأساسيات الاقتصاد من أجل تفادي خطر السياسات الحكومية الضارة التي تتجاهل الدروس الواردة في هذا الكتاب.

مصطلحات جديدة

المقايضة: موقف يتبادل فيه الأفراد السلع والخدمات على نحو مباشر، بدلًا من استخدام النقود في معاملة وسيطة.

الندرة: تجاوز الرغبات المواردَ المتاحة لإشباعها. والندرة واقع عالمي يحتِّم على الأفراد اللجوء إلى عمليات التبادل.

المفاضلات: الحقيقة المؤسفة (الناجمة عن الندرة) التي تقضي بأن قبول خيار ما سيجعل الخيارات الأخرى غير متاحة.

أسئلة الدرس

(١) هل يمكن لعلم الاقتصاد أن يجعلك ثريًّا؟

(٢) هل الاقتصاد علم؟ ولماذا؟

(٣) هل تؤثر الندرة في جميع الأفراد؟

(٤) هل تصلح قوانين الاقتصاد للتطبيق داخل سجن مشدد الحراسة؟

(٥) *أليس من المهم أيضًا للشخص العادي أن يفهم فيزياء الجسيمات ما دام قدر كبير من تمويل الأبحاث المتعلقة بها يأتي من المنح الحكومية؟

*سؤال صعب.

**سؤال أكثر صعوبة.

الدرس الثاني

تطوير مبادئ علم الاقتصاد

ستتعلم في هذا الدرس:

- الفرق بين الفعل المتعمَّد والسلوك العفوي.
- الفرق بين العلوم الاجتماعية والعلوم الطبيعية.
- لماذا تختلف الأساليب المستخدمة في وضع أساسيات علم الاقتصاد عن تلك المستخدمة في الفيزياء أو الكيمياء.

(١) الفعل المتعمد مقابل السلوك العفوي

عندما ننظر إلى العالم ونحاول فهمه، سنجد أن أحد أهم التمييزات التي نقوم بها — عادة من دون حتى أن ندرك ذلك — هو التمييز بين الفعل المتعمد والسلوك العفوي. فعندما نصف مسار كرة في لعبة البيسبول، قد نذكر أشياء مثل: الكتلة والسرعة والاحتكاك بالهواء. لكننا لا نقول إن كرة البيسبول «ترغب في التحرك في مسار على شكل قطع مكافئ» أو إن الكرة «شعرت بالملل من الطيران في الهواء، فقررت في النهاية أن تسقط على الأرض». سيكون هذا محض هراء في رأي أي مستمع اليوم، وسيصدمنا سماعه على اعتبار أنه كلام لا يمت للعلم بصلة. لكن هب أننا نصف تحرك طائرة نفاثة. في تلك الحالة لن نواجه أي مشكلة في أن نقول إن قائد الطائرة «يرغب في تفادي مطبٍّ هوائي» أو إن «وقوده ينفد، فقرر الهبوط بالطائرة».

يعكس هذا الاختلاف في كيفية وصف الحدثين قرارًا جوهريًّا نتخذه عند تفسير أحداث العالم من حولنا. فعندما نرصد الأحداث يمكننا إما أن نعزوها إلى قوانين الطبيعة، أو أن نفسرها (على الأقل جزئيًّا) بالإشارة إلى «نوايا» كائن واعٍ. باختصار، يمكننا اتخاذ قرار بأن نصدق أن «عقلًا» آخر يفكر.

نحن هنا نتطرق إلى بعض المسائل الفلسفية بالغة التعقيد، والواضح أننا لن نطرح «الكلمة الحاسمة» في هذا الشأن في هذا الدرس المختصر. لكن لكي نفهم النظرية الاقتصادية ونمنحها أساسًا راسخًا، نحن بحاجة لأن ندرك الفرق بين «الفعل المتعمد» والسلوك العفوي. فقوانين علم الاقتصاد تنطبق على الفعل المتعمد، لا على السلوك العفوي. وكما سنرى في الدرس الثالث، تتضمن قوانين الاقتصاد دائمًا إعمال عقل واحد على الأقل، أي إعمال فكر ذي أهداف واعية يتخذ خطوات للتأثير في العالم المادي من أجل تحقيق تلك الأهداف.

والفارق بين الفعل المتعمد والسلوك العفوي ليس فرقًا بين بشر و«جماد». فكثير من حركات الجسم البشري يمكن أيضًا أن تكون أمثلة على السلوك العفوي. على سبيل المثال: إذا قلت لك: «سأعطيك ٢٠ دولارًا إذا رفعت ساقك اليمنى»، فسنفسر سلوكك التالي على أنه رد فعل متعمد؛ إذ حركت ساقك «متعمدًا» لأنك أردت الحصول على النقود. لكن إذا ضربك الطبيب على ركبتك اليمنى بمطرقة كي يختبر الفعل المنعكس لديك، فلن تكون حركة ساقك مثالًا على الفعل المتعمد. على الرغم من اشتراك جهازك العصبي ومخك في الفعل، فلا نستطيع حقًّا أن نقول إن عقلك قد اشترك فيه. (لاحظ أن المخ والعقل شيئان مختلفان تمامًا، ومن الضروري أن نميز هذا الاختلاف لنفهم هذا الدرس.)

تنطبق دروس هذا الكتاب على الأفعال المتعمدة التي يقوم بها أشخاص واعون ولديهم أهداف. وعلى الرغم من أن الخط الفاصل بين «الفعل الإرادي» و«السلوك الانعكاسي» قد لا يكون واضحًا، فإن ذلك لا ينتقص من أهمية المبادئ الواردة في هذا الكتاب. صحيح أن قاذف الكرة في لعبة البيسبول قد لا يكون على وعي تام بالعمليات العقلية التي يمارسها عند رميه الكرة في اتجاه القاعدة الثانية، لكنه قطعًا يحاول إبعاد العدَّاء، لأنه يريد الفوز لفريقه.

حتى وإن «أخطأ التقدير» وتجاوزت الكرة القاعدة، فكل الدروس في هذا الكتاب تنطبق على فعله المتعمد، لأنه كائن واع يحاول أن يستبدل موقفًا يعتقد أنه أفضل بموقف آخر.

المبادئ الاقتصادية المطروحة في هذا الكتاب ليست حكرًا على «أناس متعقلين تمامًا»، بل تنطبق على أناس واقعيين يستخدمون عقولهم يوميًّا في ممارسة عمليات التبادل في عالم الواقع.

(٢) العلوم الاجتماعية مقابل العلوم الطبيعية

الاقتصاد «علم اجتماعي»؛ بمعنى أنه يعنى بدراسة الأفراد وجوانب المجتمع. وتشمل العلوم الاجتماعية الأخرى علم النفس وعلم الاجتماع وعلم الإنسان. أما العلوم الطبيعية، فتعنى بدراسة جوانب العالم الطبيعي، وتشمل الفيزياء والكيمياء والأحياء والفلك وعلم الأرصاد الجوية.

ونتيجة لاختلاف موضوع دراسة كل منهما، تركز العلوم الاجتماعية على الفعل المتعمد كما أوضحنا آنفًا، بينما تركز العلوم الطبيعية على التصرف العفوي. فتفسيرات عالم الاجتماع ونظرياته ترتكز ضمنًا على الأقل على افتراض أن هناك عقولًا أخرى تعمل وتؤثر في الأحداث، حتى إذا لم يكن على وعي بأنه يفعل ذلك. وعلى النقيض من ذلك، لا يشير عالِم العلوم الطبيعية — باستثناء علم الأحياء — إلى وجود فكر واع عند تفسيره الأحداث في مجال تخصصه.

وهذا الوعي بوجود عقول أخرى — وحقيقة أن المفكرين الآخرين من البشر لديهم دوافعهم الخاصة — يسود العلوم الاجتماعية. ولا يقتصر الأمر أيضًا على صياغة النظريات من أجل تفسير الأحداث؛ فحتى «الحقائق» الأولية للعلوم الاجتماعية هي في حد ذاتها أمور عقلية، وليست طبيعية أو فيزيائية بحتة. على سبيل المثال: قد تصل عالمة اجتماع إلى نظرية تربط فيها ارتفاع معدل الجريمة بارتفاع معدل الطلاق. لكن لكي تتمكن حتى من جمع البيانات لاختبار صحة هذه النظرية، فإنها تحتاج إلى أن «تدخل عقول الناس» لكي تعرف أي الأحداث «تصنَّف» على أنها جرائم أو حالات طلاق من الأساس؛ فهذه ليست مجرد حقائق طبيعية ثابتة.

حتى «حقائق» العلوم الاجتماعية مرتبطة بالعقل

فكِّر على سبيل المثال في أشياء مثل الأدوات والطعام والدواء والأسلحة والكلمات والجمل ووسائل الاتصالات وأفعال الإنتاج ... أعتقد أن هذه أمثلة مناسبة لنوعية الأشياء التي تتعلق بالنشاط

> البشري الذي يحدث باستمرار في العلوم الاجتماعية. يمكننا أن نلاحظ بسهولة أن كل هذه المفاهيم لا تشير إلى الخصائص المادية للأشياء، أو التي يمكن للمشاهد أن يكتشفها، بل تشير إلى الآراء التي يعتنقها شخص آخر بشأن هذه الأشياء. بل لا يمكن تعريف هذه الأمور باستخدام مصطلحات مادية، نظرًا لأنه لا توجد خصيصة مادية تميز أي عنصر من عناصر إحدى الفئات ... يمكن تعريف هذه الأشياء فقط عن طريق تحديد العلاقة بين مصطلحات ثلاث؛ ألا وهي: هدف، وشخص يضع هذا الهدف نصب عينيه، وشيء يظنه هذا الشخص وسيلة مناسبة لتحقيق ذلك الهدف.
>
> فريدريك إيه هايك، من كتاب «الفردية والنظام الاقتصادي»
> (شيكاغو: مطبعة جامعة شيكاغو، ١٩٤٨) الصفحات ٥٩–٦٠

على سبيل المثال: لو أن سالي دهست جو بسيارتها فمات، ربما تُعَد هذه جريمة قتل، وربما لا. فإذا كانت قد أصيبت بأزمة قلبية قبل الاصطدام بخمس ثوان، فلن تكون جريمة على الأرجح، بل مجرد حادث. أما إذا وصل رجال الشرطة إلى مسرح الحادث فوجدوا سالي تصيح: «كانت تلك آخر مرة تخونني فيها!» فلا شك أنهم سيلقون القبض عليها. لاحظ أن عقل سالي في نهاية المطاف هو الذي يشكل الفرق، وعالِم الاجتماع بحاجة إلى تخمين ما عقدت عليه سالي العزم عن عمد لكي يحدد هل الحادث جريمة أم لا. فما من وصف مادي مستقل بذاته يمكن أن يحسم الأمر، إلا بقدر ما يلقيه الوصف من ضوء على ما كانت سالي تفكر فيه حينما صدمت جو بسيارتها. فإرادتها العقلية قادرة على تحويل سيارة عادية إلى سلاح للقتل. دعونا نؤكد للمرة الأخيرة أنه ما من تغيرات مادية لحقت بتركيب السيارة أثناء هذا التحول، ومن ثمَّ لن يلاحظ فيزيائي أو كيميائي أي شيء يحدث للجزيئات المكونة لهيكل السيارة. وعلى النقيض، عندما نقول إن سالي «حوَّلت السيارة إلى أداة قتل»، فنحن نصدر حكمًا على حالة سالي العقلية المعنوية التي لا يمكن رؤيتها رؤية مباشرة. إن الحركات الملموسة ليدي سالي وقدميها أثناء تحكمها بالسيارة ليست بالمسألة الهامة هنا، بل نواياها المتعمدة هي التي تحدد هل نحن بصدد جريمة أم لا.

وكما يوضح مثال سالي وهي تصدم جو بسيارتها، فحتى «الحقائق الأولية» للعلوم الاجتماعية تمتزج مع فهمنا لعقول الآخرين. أما في العلوم الطبيعية، فلا الحقائق الأولية ولا النظريات الموضوعة لتفسيرها تعتمد على تقدير نوايا كائنات عاقلة أخرى. فعالِم

العلوم الطبيعية يمكنه أن ينظر إلى العالَم المادي ويحاول التوصل إلى تفسيرات للسلوك «العفوي» لهذا العالَم.

(٣) نجاح العلوم الطبيعية مقابل العلوم الاجتماعية

هناك تباين كبير بين علوم الفيزياء والكيمياء والأحياء من جهة، وعلوم النفس والاجتماع والإنسان من جهة أخرى. يشير الأفراد إلى الفئة الأولى بالعلوم «الصلبة» وإلى الثانية بالعلوم «المرنة»، وهناك شعور عام — لا سيما بين علماء العلوم الصلبة — بأن العلوم التي يُطلق عليها «صلبة» تكون أكثر دقة و«علمية» من العلوم «المرنة»، وبوجه عام، فإن أكثر العلماء ذكاءً وأكثرهم شهرة في العالم، ينتمون إلى العلوم الصلبة؛ فإلى جانب أينشتاين حظي الفيزيائيان ريتشارد فاينمان وستيفن هوكنج بشهرة واسعة. في المقابل، لا يعد حصد الجوائز في مجال علم النفس أمرًا جديرًا بالاعتبار بالقدر نفسه، وقليلون هم من يستطيعون ذكر أسماء أشهر علماء النفس في القرن العشرين. وفي الوقت الذي قد يدين فيه البعض علماء الفيزياء الذين اخترعوا الأسلحة النووية، فإن الأغلبية الساحقة تؤيد علم الفيزياء نفسه. وفي تناقض حاد آخر، نرى كثيرًا من الناس يشككون في بعض العلوم الاجتماعية — مثل الاقتصاد والطب النفسي — بل ويناصبونها العداء.

ما الذي يجري هنا؟ إذا لم نكن قد عرفنا الإجابة بعد، فربما كنا نتوقع أن تكون الأمور على عكس ما هي عليه، بحيث يحمل الرأي العام التقدير للعلماء الذين يدرسون «البشر» لا الجسيمات غير العاقلة.

إحدى الإجابات الممكنة أن العلوم الاجتماعية بررت الكثير من الأمور المروِّعة مثل العلاج بالصدمات الكهربائية لأشخاص محتجزين رغمًا عن إرادتهم، وذبح الحكومة ملايين من الخنازير أثناء فترة «الكساد الكبير» وقت أن كان الأمريكيون يتضورون جوعًا. لذلك، ربما تكون مثل هذه الأحداث سببًا في انعدام ثقة الكثيرين في الأطباء النفسيين وعلماء الاقتصاد. لكن بالمثل، لماذا لا يميل الأفراد إلى إلقاء اللوم على علماء الفيزياء بسبب كارثة هيروشيما، أو على الكيميائيين بسبب اختراع البارود؟

نعتقد أن السبب هو أن علْمَي الفيزياء والكيمياء اللذين يقفان وراء تصنيع الأسلحة العاتية «صحيحان». قال الفيزيائيون لقادة الجيش: «إذا أسقطتم هذا الشيء من إحدى الطائرات، فسوف يحفز هذا تفاعلًا انشطاريًّا يُطلق قدرًا هائلًا من الحرارة.» وقد كانوا دقيقين للغاية فيما توقعوه. وعلى العكس من ذلك تمامًا، قال الأطباء النفسيون

لهيئة المحكمة: «امنحونا سلطة احتجاز من نظنهم مختلين عقليًّا، واسمحوا لنا بحقنهم بالعقاقير وبإجراء تجارب أخرى عليهم. هذا من شأنه أن يجعلهم أسوياء، مما يسفر عن مجتمع يضم أشخاصًا مهذبين لا يبدر منهم أي سلوك شاذ يضر بالمجتمع.» أيضًا أشار كثيرون ممن يُفترض أنهم من صفوة علماء الاقتصاد على الحكومات خلال القرنين العشرين والحادي والعشرين قائلين: «دعونا نتحكم في الصحافة، وحينئذٍ سنجنب العالم الكثير من فترات الكساد المدمرة وتضخم الأسعار الحاد.» وهكذا، من الواضح أن سجل الأطباء النفسيين وعلماء الاقتصاد المرموقين ليس جديرًا بالثناء مثلما هو الحال مع علماء العلوم الطبيعية.

ولسبب ما يبدو أنه حتى أعظم العباقرة في العلوم الاجتماعية يمكنهم أن يقودوا العلوم التي يتخصصون فيها إلى نهايات مسدودة، بحيث يبدأ الكثيرون من الخبراء في المجال نفسه (وأيضًا عامة الناس) في الاعتقاد أن أحدث ما توصل إليه العلم حتى الآن ما هو إلا مضيعة للوقت. سوف يتفق الكثيرون أن «الطب النفسي كان على صواب ... إلى أن ظهر سيجموند فرويد» أو أن «علم الاقتصاد أخذ منحنى بعيدًا كل البعد عن الصواب بعد ظهور جون ماينارد كينز على الساحة الاقتصادية». لكن لن تجد أحدًا يقول: «قدَّم إسحاق نيوتن الكثير من الإسهامات الرائعة في الفيزياء إلى أن ظهر أينشتاين غريب الأطوار وأتى عليها.»

من الأسباب المهمة وراء هذه الفجوة — بين نجاح العلوم الطبيعية والمكانة الرفيعة التي تحتلها من جهة، وبين الثمار المتواضعة للعلوم الاجتماعية ومعاداة البعض لها من جهة أخرى — أن الأشياء موضع الدراسة في العلوم الطبيعية بسيطة إلى حد ما، وسلوكها يبدو محكومًا بمجموعة محددة من القوانين. ومن ثمَّ، يمكن أن تعتمد العلوم الصلبة على تجارب موجَّهة من أجل تقييم نظرياتها. ولهذا السبب نجد الفيزياء أقل عرضة للوصول إلى الطريق المسدود الذي يظن كثيرون أنه حدث مع علم نفس فرويد أو اقتصاد كينز. أيضًا تضع نظريات الفيزياء تكهنات بشأن الأشياء في العالم المادي. وسيكون من العسير جدًّا على نظرية جديدة أقل شأنًا أن تسود في أحد العلوم الصلبة (كالفيزياء مثلًا)، لأن قلة شأنها ستتضح مرارًا وتكرارًا فيما يُجرى من تجارب. وقد جاهر أينشتاين بالاعتراض على بعض التأثيرات الفلسفية لنظرية الكم، لكن ما من عالم فيزياء واحد (بمن فيهم أينشتاين نفسه) استطاع أن يشكك في صحة تكهنات النظرية فيما يتعلق بالقياسات التجريبية التي أجريت على الجسيمات دون الذرية.

ولأن الجسيمات دون الذرية لا عقل لها (على حد علمنا)، فإنه لفهم سلوكها — لفهم طبيعة الجسيمات دون الذرية — ليس مطلوبًا من أي نظرية فيزيائية سوى أن تتنبأ بأقصى قدر من الدقة بما ستفعله هذه الجسيمات في مختلف الظروف. والآن، ينبغي أن نوضح أن الأمور ليست بهذا القدر من البساطة عندما يتعلق الأمر بالتطبيق الفعلي للفيزياء اليومية. يمكن لنظرية واحدة أن تعطي تكهنات أفضل من خلال بضع تجارب، في حين يمكن لنظرية أخرى أن تكون أكثر بساطة وتأثيرًا. وهناك بعض الفيزيائيين الذين يعتقدون في النظرية الأكثر تأثيرًا، ويبحثون عن أخطاء محتملة في التجارب التي تلقي بظلال الشك على نظريتهم المفضلة. ومع ذلك، فإنه في العلوم الصلبة وعلى المدى الطويل دائمًا ما تكون الغلبة للنظرية التي تعطي تكهنات أفضل على نحو أكثر تنظيمًا ووضوحًا من النظريات المنافسة الأخرى.

يظن معظم المتخصصين في العلوم الاجتماعية أن المنهج نفسه — «المنهج العلمي» — ينبغي تطبيقه في مجالاتهم أيضًا. لكن المشكلة تكمن في أن الأشياء التي يدرسونها لديها عقول بكل ما تحمله الكلمة من معنى. وقد تبين أنه من العسير للغاية وضع مجموعة من القوانين الموجزة التي يمكنها أن تتنبأ بدقة بسلوك الأشخاص في مختلف الظروف. ففي العلوم الاجتماعية — لا سيما علم الاقتصاد — تكون الأمور أكثر تعقيدًا بكثير بحيث يستحيل في كثير من الحالات إجراء تجربة علمية منهجية موجَّهة حقًّا.

ولتوضيح هذا الاختلاف المهم بين العلوم الطبيعية وعلم الاقتصاد، سنفترض أولًا أن مجموعتين من علماء الفيزياء تتجادلان حول قوة الشحنة الكهربية التي يحملها جسيم ما. بعد إجراء إحدى التجارب باستخدام تقنية مهمة جديدة، تعلن إحدى المجموعتين في أستراليا أن النتائج السابقة بحاجة إلى تعديل. لكن ترد المجموعة الثانية بأن التجربة الأسترالية تشوبها بعض الأخطاء، لأن قرب المختبر من القطب الجنوبي أثر على دقة القياسات. ترى المجموعتان تسوية النزاع من خلال إجراء نفس التجربة في عدة خطوط عرض مختلفة، لكي يتبين هل النتائج تقترب من التقدير السابق كلما اقترب المختبر من خط الاستواء. والافتراضات الجوهرية وراء كل هذا البحث هي أن القوانين الأساسية التي تحكم سلوك الجسيمات واحدة، وأن من يقومون بإجراء التجربة يستطيعون تثبيت أي عامل آخر (ذي صلة) مع عزل تأثيرات الشحنة المغناطيسية المنبعثة من قطبي الأرض. تعطينا هذه القصة لمحة عن سبب نجاح علم الفيزياء؛ وفيها سبب وجيه بالفعل يجعلنا نعتقد أن علماء الفيزياء — بمرور السنوات — سيخرجون بنظريات أكثر دقة في التكهن بكيفية سير العالم المادي.

والأمور لا تكون على نفس هذا النحو من المباشرة والوضوح حينما تختلف مجموعتان من علماء الاقتصاد حول نظريات متعارضة. فعلى سبيل المثال: اعتقدت مجموعة من الاقتصاديين — الكينزيين — أن «الكساد الكبير» نجم عن انهيار في «الطلب الكلي»، وأنه كان على الرئيس هيربرت هوفر ومن بعده فرانكلين روزفلت أن يُحدثا عجزًا حكوميًّا كبيرًا — بإنفاق أموال مقترضة — لمواجهة الركود. لكن مجموعة أخرى من الاقتصاديين — المدرسة النمساوية — عارضت ذلك بشدة، وفكرت أن التدهور الأول الذي حدث في عام ١٩٢٩ نجم عن «انتعاش» سابق أحدثه بنك «الاحتياطي الفيدرالي»؛ البنك المركزي الأمريكي الذي أسسته الحكومة. ويقول هؤلاء إن هوفر وروزفلت جعلا الكساد يمتد إلى أكثر من عقد بسبب سياساتهما التدخلية الخاطئة. عارض النمساويون نظرية العجز الكينزية مشيرين إلى أن هوفر والبنك المركزي الأمريكي تسببا فيما كان في ذلك الوقت (وقت السلم) عجزًا قياسيًّا في الموازنة خلال فترتي إدارتيهما، وهو الأمر الذي تزامن مع أبطأ وأشق تعافٍ اقتصادي في تاريخ الولايات المتحدة. ويرد الكينزيون على ذلك بأنه على الرغم من أن العجز كان كبيرًا، فمن الواضح أن الحكومة لم تسرف في الاقتراض والإنفاق بدليل البطالة التي استمرت فترة طويلة.

حتى هذه النقطة من الكتاب، لم نتقن بعد المفاهيم اللازمة للتعمق في هذا الجدال الفعلي. (في دروس لاحقة، ستتعلم الأدوات التي تحتاجها لتقييم كلا الجانبين تقييمًا أفضل.) وفي الوقت الراهن يظل الجدل غير محسوم، على الرغم من أن الاقتصاديين المحترفين ظلوا يتجادلون حول أسباب «الكساد الكبير» على مدى أكثر من سبعين عامًا. ولن ينتهي هذا الجدل، لأن ظروف الاقتصاد العالمي في أواخر عشرينيات القرن العشرين كانت فريدة من نوعها. ولا يمكن للاقتصاديين اختبار صحة النظرية الكينزية عن طريق، مثلًا، تثبيت كل العوامل الأخرى فيما عدا تضاعف عجز الموازنة الفيدرالية الأمريكية في عام ١٩٣٢، لكي يتمكنوا من ملاحظة تأثير ذلك على معدل البطالة.

عجز الموازنة الفيدرالية مقابل معدل البطالة في الفترة (١٩٣٠–١٩٣٩). (المصادر: مشروع الرئاسة الأمريكية (http://www.presidency.ucsb.edu/data/budget.php) ومكتب إحصاءات العمل)

	عجز الموازنة (٪ من الناتج المحلي الإجمالي)	معدل البطالة
١٩٣٠	–٠,٨٪ (فائض)	٨,٩٪
١٩٣١	٠,٦٪	١٥,٩٪
١٩٣٢	٤,٠٪	٢٣,٦٪
١٩٣٣	٤,٥٪	٢٤,٩٪
١٩٣٤	٥,٩٪	٢١,٧٪
١٩٣٥	٤,٠٪	٢٠,١٪
١٩٣٦	٥,٥٪	١٧,٠٪
١٩٣٧	٢,٥٪	١٤,٣٪
١٩٣٨	٠,١٪	١٩,٠٪
١٩٣٩	٣,٢٪	١٧,٢٪

الاقتصاديون لا يتفقون على العلاج الصحيح

الإجراء الصحيح الذي يلزم أن تتخذه الحكومة في حالة الكساد هو تخفيض الميزانية وترك الاقتصاد وشأنه تمامًا.

الاقتصادي موري روثبارد من المدرسة النمساوية

مثلما وصلنا إلى الكساد بالادخار، لا بد أن نقضي عليه بالإنفاق.

الاقتصادي فيرجل جوردان بمجلة «بيزنس ويك»، ١٩٣٢

وردتا في كتاب روبرت بي ميرفي
«الدليل الخاطئ سياسيًّا إلى الكساد الكبير والعهد الجديد»
(واشنطن العاصمة: ريجنري، ٢٠٠٩) الصفحات ٥٢–٥٧

ومما لا شك فيه أن الاقتصاديين الذين يجيزون — لأسباب أخلاقية أو سياسية — قدرًا أكبر من الإنفاق الحكومي سيميلون إلى الموافقة على الرأي الكينزي فيما يتعلق بأسباب «الكساد الكبير». ومما لا شك فيه أيضًا أن معارضي «الحكومة الكبيرة» سيميلون إلى المذاهب الاقتصادية التي تؤكد على فوائد تخفيض الضرائب، وتقليص الموازنات الحكومية. لكن عدم القدرة على إجراء تجارب منهجية موجَّهة هو ما يؤدي إلى استمرار مثل هذه النظريات المتعارضة كليًّا، بحيث يظل أفراد كلا الفريقين مقتنعين كل الاقتناع بأنهم على حق وبأن معارضيهم إما محتالون أو حمقى. وليس هناك وجود لمثل هذه المشاعر في العلوم الطبيعية، لأن حقائق هذه العلوم «تتحدث عن نفسها» بدرجة تفوق ما يحدث في العلوم الاجتماعية.

لكننا لحسن الحظ لم نفقد كل شيء. فعلى الرغم من أن مناهج العلوم الطبيعية محدودة الاستخدام في علم الاقتصاد، فإن هناك أساليب أخرى لاكتشاف مبادئ الاقتصاد أو قوانينه اعتمادًا على تقنيات غير متاحة للكيميائي أو الفيزيائي. عندما تتقن دروس هذا الكتاب، ستتمكن تدريجيًّا من تطوير إطار عمل جديد لتفسير العالم من حولك. والأمور التي كانت تبدو متناقضة من قبل ستبدو مفهومة تمامًا. وكما سترى، لن تستعين دروس هذا الكتاب بالنتائج التجريبية أو حتى التاريخية لإثبات صحتها. وحالما تلم بالنقاط الأساسية في كل درس، فستظل تذكرها إلى الأبد. قد ترى أن المفاهيم مفيدة لك إلى حد ما، لكنك لن تشعر بالقلق مطلقًا حيال تخطِئة الأبحاث الاقتصادية حديثة النشر لهذه المفاهيم. كيف يمكن ذلك؟ هذا ما سنوضحه في الجزء التالي.

(٤) تطوير أساسيات علم الاقتصاد

كما أوضحنا سالفًا، يواجه واضعو النظريات الاقتصادية مشكلتين كبريين؛ فالأشياء التي هو موضوع دراستهم لديها عقول، فضلًا عن أن إجراء تجربة موجَّهة في الاقتصاد أكثر صعوبة منه في علم طبيعي كالكيمياء. وتفسر هذه الاختلافات إلى حد ما السبب في أن العلوم التي يطلق عليها صلبة تشتهر بالموضوعية والنجاح أكثر من العلوم المرنة، بما فيها علم الاقتصاد.

بالرغم من ذلك يتمتع الاقتصادي بميزة هائلة لا يتمتع بها عالِم العلوم الطبيعية؛ فواضع النظرية الاقتصادية هو نفسه كائن مفكر ذو أهداف واعية. ونظرًا لأن لديه رؤية عضو فاعل في العملية الاقتصادية، يسهل عليه فهم الدوافع والمعوقات التي تواجهها

الأطراف الأخرى الفاعلة في العملية الاقتصادية. وعلى النقيض، فإن فيزيائي الجسيمات ليست لديه أي فكرة عن «كيف يكون الحال إذا كان كوارگًا»، ولذا لا بد أن يعتمد الفيزيائي حصريًّا على التقنيات التجريبية المألوفة للتعرف على سلوك الكواركات.

سابقًا في هذا الدرس، ركزنا على الاختلاف المهم بين الفعل المتعمد والسلوك العفوي، لأن هذا الاختلاف هو أساس تطوير المبادئ الاقتصادية المفيدة. والمبادئ الاقتصادية التي سنرسيها في هذا الكتاب كلها تضمينات منطقية لحقيقة أن هناك أشخاصًا آخرين ذوي عقول يحاولون تحقيق أهدافهم. بعبارة أخرى، إذا قررنا نحن علماء العلوم الاجتماعية الالتزام بالنظرية التي تذهب إلى أن هناك عقولًا أخرى تعمل في العالم — تمامًا مثلما يستطيع كل واحد منا اختبار إدراكه العقلي اختبارًا مباشرًا — فسوف تتمخض عن هذه النظرية معلومات أخرى في صورة نتائج مترتبة عليها. وعلى الأرجح ستفاجأ في الدرس الثالث عندما نوضح أن الكثير من علم الاقتصاد يخضع للعبارة البسيطة التي تقول إن «جون دو يتصرف لتحقيق غاية يفكر فيها». أما الآن، فلن نعرض لأي من هذه النتائج، لأن عليك أولًا أن تفهم بالضبط ما ستقوم به في الدرس الثالث.

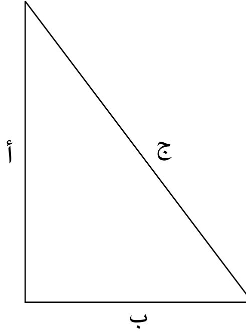
وبدلًا من النظر إلى علمي الفيزياء أو الكيمياء للاستفادة منهما في وضع المبادئ الاقتصادية المفيدة، يمكننا الاستعانة بعلم الهندسة من أجل الحصول على نتيجة أفضل. ففي الهندسة القياسية (أي الإقليدية) نبدأ ببعض التعريفات والافتراضات الأساسية التي تبدو معقولة إلى حد بعيد. فمثلًا: نحن نعرّف كلًّا من «النقطة» و«الخط»، ونشرح معنى «الزاوية» التي تشكلت نتيجة تقاطع خطين أحدهما مع الآخر، وهكذا.

وما إن تصبح لدينا التعريفات والافتراضات الأساسية، يمكننا استخدامها للبدء في وضع «النظريات»، وهي كلمة معبرة تشير إلى «الاستنتاج المنطقي» للنتائج الخاصة بتعريفاتنا وافتراضاتنا الأساسية. وأي كتاب في الهندسة يبدأ بأهم النظريات الأساسية، ثم يستخدم كل نتيجة جديدة لاستنتاج شيء أكثر تعقيدًا. فمثلًا، هناك نظرية مبسطة تقول: «إذا رسمنا أربعة خطوط تشكل مستطيلًا، فيمكننا رسم خط خامس يقسم المستطيل إلى مثلثين متطابقين.» وحالما تثبت صحة هذه النظرية (المبسطة للغاية)، يمكننا أن نضيفها إلى صندوق أدواتنا، بل يمكن لنظريات لاحقة أكثر تعقيدًا استخدام هذه النظرية في إحدى خطواتها.

يتشابه منهج علم الهندسة تمامًا مع ما سنفعله في هذا الكتاب من أجل وضع المبادئ الاقتصادية الأساسية وتطويرها. في الدرس التالي، سنعرّف بعض المفاهيم (مثل

الربح والتكلفة)، ونبين علاقتها بافتراضنا الأساسي الذي يقول إن الأحداث في عالم الاجتماع تكون مدفوعة بالأفعال المتعمدة. ومع الانتقال من درس إلى آخر سنواصل إضافة رؤى جديدة من خلال البناء على الدروس السابقة وتقديم سيناريوهات جديدة يمكننا معها تطبيق النتائج التي توصلنا إليها في وقت سابق.

هناك ملحوظتان مهمتان يجدر الالتفات إليهما بشأن المثال الخاص بالهندسة؛ أولًا: سيكون من الهراء أن تطلب من عالم رياضيات أن «يختبر» النظريات الموجودة في كتاب عن الهندسة. سندلل على ذلك بنظرية فيثاغورث؛ أشهر الاستنتاجات الهندسية على الأرجح. تقول النظرية إنه إذا كان لديك مثلث قائم الزاوية، وأعطيت كل ضلع من أضلاع المثلث حرفًا، فستحصل على المعادلة التالية:



أ٢ + ب٢ = ج٢

حالما ترى برهانًا على نظرية فيثاغورث، ستتأكد من أنها نظرية صحيحة. ومن باب التسلية، يمكنك استخدام مسطرة وفرجار و«اختبار» صحة النظرية على مثلث ترسمه أنت على ورقة. لكنك ستجد أنها ليست دقيقة تمامًا من الناحية العملية؛ فربما تجد الجانب الأيمن من المعادلة يساوي ١٠٫٢ سنتيمترات، بينما الجانب الأيسر منها يساوي ١٠٫١ سنتيمترات. ومع ذلك، إذا حصلت على «دحْض» كهذا للنظرية، وأفصحت به أمام عالم رياضيات، فسيرده إلى أن المثلث الذي كنت تقيسه لم يكن قائم الزاوية تمامًا (ربما كانت زاويته القائمة تساوي ٨٩٫٩ درجة)، وأن المسطرة التي كنت تستخدمها لقياس أطوال الأضلاع لم تكن دقيقة، لأنها لم تكن مستوية تمامًا، وأنك كنت تقدر أطوال الأضلاع بعينيك إلى حدٍّ ما.

المهم هنا أن عالم الرياضيات يعلم أن نظرية فيثاغورث صحيحة، لأنه يستطيع إثباتها باستخدام استنتاج منطقي متسلسل بناءً على الافتراضات الأولية لا سبيل لدحضه.

وهذا تشبيه جيد بكيفية استنتاج المبادئ أو القوانين الاقتصادية. فنحن نبدأ ببعض التعريفات وافتراض أن هناك عقلًا يعمل، ثم نبدأ الاستنتاج المنطقي لنتائج أخرى. وما إن نبرهن على صحة مبدأ أو قانون اقتصادي ما، يمكننا أن نحمله في جعبتنا لنستخدمه في المستقبل لإثبات قاعدة أخرى أكثر صعوبة. وإذا سأل سائل هل البيانات «تؤكد أو تدحض» قاعدتنا الاقتصادية، يمكننا أن نجيب بأن السؤال لا معنى له. فالدحض الظاهر للقاعدة الاقتصادية لا يعني شيئًا سوى أن الفرضيات الأولى لم تتحقق. على سبيل المثال: سنتعلم في الدرس الحادي عشر قانون الطلب الذي يقول: «في ظل تساوي كل العوامل الأخرى، يؤدي ارتفاع الأسعار إلى انخفاض كمية الطلب على السلع والخدمات.» والآن، إذا حاولنا «اختبار» صحة قانون الطلب، فسنجد ولا شك مواقف تاريخية حدث فيها أن ارتفع سعر سلعة ما، ومع ذلك زاد الطلب عليها. وهذه الحقيقة لا تدحض قانون الطلب كلية، لأن عالم الاقتصاد سيخلص إلى أن: «العوامل الأخرى قطعًا لم تكن متساوية.»

والآن ننتقل إلى الملحوظة المهمة الثانية التي ينبغي أن تستخلصها من نقاشنا عن الهندسة: عندما يُستنتج أمر ما استنتاجًا منطقيًّا من تعريفات وفرضيات سابقة (أحيانًا تسمى مسلَّمات)، فإن النظرية الناتجة ربما لا تزال تتضمن معلومات مهمة ومفيدة عن العالم الحقيقي. ونحن نؤكد على هذه النقطة لأن كثيرًا من الأفراد يظنون أن أي حقل دراسي يمكن أن يكون «علميًّا» ويعطينا «معلومات عن العالم الواقعي» فقط إذا أمكن تفنيد فرضياته — نظريًّا على الأقل — بالتجارب أو القياسات. من الواضح أن هذا الشرط ليس موجودًا في علم الهندسة، ومع ذلك سيتفق معي الجميع على أن دراسة الهندسة مفيدة حتمًا. فالمهندس الذي ينوي بناء جسر سيقوم بهذه المهمة على نحو أفضل إذا كان قد درس من قبل البراهين الاستدلالية المنطقية في أحد صفوف الهندسة، على الرغم من أن كل النظريات الموجودة في الكتب ليست سوى تحويل للمعلومات التي كانت مضمَّنة بالفعل في الفرضيات الأولية.

هكذا هو حال المبادئ والقوانين الاقتصادية التي يشتمل عليها هذا الكتاب (أو هكذا نأمل!) لن تحتاج إلى اختبار المعلومات الواردة فيه لتتأكد من أنها صحيحة، لأن أي دحض ظاهر سيعني ببساطة أن الفرضيات المستخدمة في البرهان لم تكن موجودة وقت «الاختبار». ومع ذلك ستجد أن اكتساب هذه المعرفة النظرية من خلال التفكر

والاستدلال المنطقي سيسمح لك بفهم العالم الحقيقي بكل تعقيده. وستجيد التبحر في علم الاقتصاد، وفهم قوانينه حالما تتقن الدروس المنطقية (غير القابلة للاختبار مع ذلك) الواردة في هذا الكتاب.

خلاصة الدرس

- يصدر الفعل المتعمد عن كائن واع ذي عقل يحاول تحقيق هدف ما، بينما يشير السلوك العفوي إلى حركات تحدث في العالم المادي بفعل الطبيعة ليس إلا، وليست ناتجة عن نوايا كائن مفكر.
- تشمل العلوم الطبيعية مجالات مثل الفيزياء والكيمياء وعلم الأرصاد الجوية، وكلها تدرس العالم الطبيعي وتحاول استنتاج «قوانين الطبيعة». أما العلوم الاجتماعية فتشمل مجالات مثل علم الاجتماع وعلم النفس وعلم الاقتصاد، وتدرس الجوانب المختلفة للسلوك البشري، بما في ذلك تعاملاتنا بعضنا مع بعض في المجتمع.
- تضع العلوم الطبيعية نظريات تحاول التكهن بسلوك الأشياء غير العاقلة بمزيد من الدقة. وسر نجاح هذه العلوم أن تلك الأشياء تبدو خاضعة لمجموعة ثابتة من القواعد البسيطة إلى حد ما، ولأن بإمكان علماء العلوم الطبيعية في كثير من الحالات إجراء تجارب منهجية موجهة ومحكومة. أما في العلوم الاجتماعية — بما فيها علم الاقتصاد — فموضوعات دراستها عاقلة، ومن ثم يكون إجراء التجارب الموجَّهة المحكومة أكثر صعوبة. وعند وضع المبادئ الاقتصادية، يعتمد الاقتصادي على تجربته فيما يتعلق بالفعل المتعمد ويستنبط الاستنتاجات المنطقية منها. ومن هذا المنطلق، يكون الاقتصاد أقرب إلى الهندسة منه إلى الفيزياء.

مصطلحات جديدة

الفعل المتعمد: فعل يؤدَّى من أجل سبب محدد؛ أي سلوك وراءه هدف.

الاقتصاد الكينزي: مدرسة فكرية (منسوبة إلى جون ماينارد كينز) ترى في عجز موازنة الحكومة حلًّا للخروج بالاقتصاد من حالة الركود واستعادة التوظيف الكامل.

عجز الموازنة: المبلغ الذي يتعين على الحكومة اقتراضه عندما تتجاوز نفقاتها ما تجمعه من ضرائب وموارد دخل أخرى.

الاقتصاديون النمساويون: مدرسة فكرية (منسوبة إلى كارل مينجر وآخرين تصادف كونهم نمساويين) تلقي بلائمة الركود على تدخل الحكومة في الاقتصاد، وتوصي بتخفيض الضرائب وتقليل الإنفاق بغرض مساعدة الاقتصاد أثناء الركود.

الاستنتاج المنطقي: أحد صور الاستدلال يبدأ بواحدة أو أكثر من المسلَّمات، ويتحرك خطوة بخطوة حتى يصل إلى نتيجة.

المسلَّمات: الفرضيات المبدئية أو الأساسات وهي إحدى منظومات الاستنتاج. على سبيل المثال: يمكن أن تكون طريقة مد خط مستقيم بين نقطتين من المسلَّمات في أحد كتب الهندسة. والمسلَّمات لا تُثبَت، بل تُفترض صحتها من أجل إثبات أمور أخرى أقل وضوحًا.

أسئلة الدرس

(١) إذا عطس شخص نتيجة إلقاء الفلفل في وجهه، فهل يمكن اعتبار ذلك فعلًا متعمدًا؟

(٢) هل «الأفعال المتعمدة» تتضمن أخطاء؟

(٣) *هل المخ والعقل مصطلحان مترادفان يمكن استخدام أحدهما مكان الآخر؟

(٤) هل يمكن إجراء تجارب موجَّهة لاختبار النظريات الاقتصادية؟

(٥) **هل تصنَّف فرضية «التصميم الذكي» ضمن العلوم الطبيعية أم الاجتماعية؟

الدرس الثالث

المفاهيم الاقتصادية المضمَّنة في الفعل

ستتعلم في هذا الدرس:

- لماذا يقتصر الاختيار على الأفراد فقط، وليس الجماعات.
- كيف يستخدم الاقتصاديون «التفضيلات» لتفسير الخيارات الفردية.
- الطريقة الصحيحة للتفكير في التفضيلات.

(١) مقدمة

في الدرس السابق أكدنا على الفرق بين الفعل المتعمد والسلوك العفوي. يختص علم الاقتصاد بدراسة الفعل المتعمد؛ فكل شيء في الاقتصاد مرتبط في النهاية بحقيقة أننا، كمحللين خارجيين، نعزو الأحداث التي نحاول أن نصفها إلى «دوافع واعية». لا يمكننا حتى تصنيف شيء مادي على أنه «أموال» — ناهيك عن توضيح قدرتها الشرائية — ما لم «ندخل عقول» الأشخاص الذين يتداولون الأشكال المختلفة لهذا الشيء المادي. (وبالرغم من أن الأفراد يتداولون الميكروبات أيضًا فيما بينهم، فإننا لا نصنفها على أنها أموال!)

علم الاقتصاد هو الدراسة المنهجية — أو العلمية — لعمليات التبادل. والتبادل — الذي نعنيه في هذا الكتاب — هو فعل متعمد قطعًا. وفي هذا الدرس سنستعرض بعضًا من الآثار المنطقية المترتبة على قرارنا بدراسة عمليات التبادل. وللتأكيد مجددًا على فكرة الدرس السابق: لاحظ أننا لن نضع مجموعة من التكهنات من «نظريتنا» القائلة إن الأفراد يشتركون في عمليات تبادل واعية، ثم نختبر هذه التكهنات في ضوء مشاهداتنا للعالم. كلا، سترى أن كل ما سنقوم به في هذا الدرس في المقام الأول هو تفسير المعرفة المضمنة في مفهوم «الفعل المتعمد». إذا صدَّقت المفهوم القائل إن بإمكاننا

وصف الآخرين بأنهم مشاركون في سلوك يسعى لتحقيق هدف ما، فستفهم تلقائيًّا توضيحنا لهذه الفكرة في هذا الدرس. على الجانب الآخر، إذا حاولت تطبيق مفاهيم هذا الدرس على عملية آلية بحتة — مثل سقوط صخرة من أعلى جرف — فسيكون ذلك هراءً، لأنه لن يكون من المفيد تفسير سلوك الصخرة على أساس أنه فعل متعمد.

(٢) الأفعال قاصرة على الأفراد

إذا كنا نحن الاقتصاديين بصدد تفسير حدث ما بالإشارة إلى فعل متعمد، فلا شك أن هذا يوحي ضمنًا بأن هناك شخصًا ما يقوم بهذا الفعل. فقولك إن عقلًا واعيًا أثّر في سير الأحداث يوحي بضرورة وجود كائن عاقل يُسند إليه هذا الوعي.

والآن لسنا بحاجة لأن نعرف تحديدًا هوية هذا الفرد، لكي نستنتج أن فردًا قام بفعل متعمد. فالشُّرطي بإمكانه أن يعاين مطبخًا غارقًا في الدماء، ويقول: «شخص ما قتل هذه السيدة المسكينة، فهذه السكين لم تطعنها في حادث عرضي.» وبهذا يمكن للشرطي وصف الهيئة المادية للمطبخ، بافتراض أن فردًا عاقلًا آخر قرر عمدًا قتل المجني عليها. وهذه فرضية جيدة على الرغم من أن الشرطي (حتى الآن) لا يعرف أي شيء آخر عن القاتل الحقيقي. لكنه يعلم جيدًا أن القاتل كان يخطط لهدف ما، وبصرف النظر عن الظروف التي قد تخفف الحكم، فإن أحدًا لن يصدقه إذا قال: «كنت ممسكًا بالسكين عندما حدث ذلك، لكن صدقوني لم يكن الأمر سوى حادث!»

للتأكد من أنك تفهم الفكرة جيدًا، نشير إلى أن «الفرد» الذي يقف وراء الحدث لا ينبغي بالضرورة أن يكون بشرًا. وهناك كثير من الأشخاص يفسرون ما حدث لهم بأنهم اختُطفوا من قبل كائنات فضائية وتعرضوا لكل أنواع التجارب الحسية المؤلمة. وأكرر ثانية أن قاعدتنا تؤمن بأن هؤلاء الأشخاص لا يلومون «الطبيعة» على ما حدث، بل يقولون إن كائنات ذكية أثرت في وقوع الأحداث. وأيًّا ما كان السبب، فالكائنات الفضائية كان لديها هدف استجواب بيلي بوب بينما كان يقود شاحنته عائدًا إلى المنزل في إحدى الليالي المظلمة، ولذا تصرفوا بناءً على هذه الرغبة. وإليك مثالًا آخر مختلفًا: ربما تفسر امرأة متدينة شفاءها المفاجئ من مرض السرطان على أنه تدخل إلهي، وفي هذه الحالة فإنها هي أيضًا تفسر الأحداث في العالم المادي بنسبها إلى فعل متعمد من قِبل الذات الإلهية.

عندما نقرر وصف حدث ما بأنه فعل متعمد، فنحن نفترض بالضرورة وجود فرد عاقل يقوم بالفعل. (لا يمكن أن يكون هناك فعل بلا فاعل). ولذلك، فالربط بين الفعل

والفاعل ربط منطقي نابع من مفهوم «الفعل المتعمد». ومن الناحية العملية تستند محاولتنا لربط فعل معين بفاعل معين على ما يتجاوز المنطق المبسط. على سبيل المثال: عندما قرر الشرطي أن «هذه جريمة قتل»، فهو يعني ضمنيًّا أنه لا بد من وجود قاتل واحد على الأقل. لكنه قد يلجأ إلى اختبارات الحمض النووي المعيبة، فينتهي به الأمر إلى القبض على شخص بريء. وهكذا نرى أن الأمر يفوق الاستنتاج المنطقي عند محاولة القبض على القاتل الحقيقي. النقطة المهمة التي تعنينا هي أن قرار الشرطي بتصنيف المطبخ الملطخ بالدماء على أنه مسرح جريمة يعني بالضرورة وجود قاتل (أو أكثر). لكن الانتقال من هذا الاستنتاج المنطقي إلى الخطوة التالية التي تتعلق بالكشف عن هوية القاتل الحقيقي يتطلب ما هو أكثر من المنطق.

وللتأكيد على الروابط الكامنة بين الاستدلال المنطقي والتجريبي، يمكننا أن نضرب مثالًا آخر. هب أن طبيبًا نفسيًّا يرى اليد اليسرى لإحدى مرضاه تمسك قلمًا وتخط شيئًا ما فوق شيك مصرفي. يصنف الطبيب هذا الفعل على أنه فعل متعمد، ومنطقيًّا لا بد أنه سيعتقد أن هناك فردًا واعيًا يقوم بهذا الفعل. مع هذا ربما يفكر الطبيب: «هذه يد مريضتي اللطيفة سالي تكتب لي شيكًا لقاء خدماتي لها هذا الأسبوع، وأنا أساعدها في التغلب على الفصام الذي تعانيه.» بينما الواقع أن من كانت تكتب هي الذات الأخرى لسالي التي بدلًا من أن تكتب الشيك كتبت: «أنت فضولي للغاية!» قبل أن تسلمه إلى الطبيب. في هذا المثال، علينا أن نراعي ثانيةً حدود الاستنتاج المنطقي. ففي اللحظة التي قرر فيها الطبيب تفسير حركات اليد والقلم على أنها فعل متعمد — وليس مجرد رد فعل منعكس — المنطق يقول إنه استنتج وجود كائن عاقل لديه دافع يحرك القلم من أجل تحقيق هدف ما. لكن إذا انتقل الطبيب إلى النتيجة التي مفادها أن هذا الكائن العاقل هو سالي التي يعرفها، وأنها تحرك القلم لكي تحرر له شيكًا بأتعابه، فهو بذلك قد تجاوز حدود الاستنتاج المنطقي، وربما يكون مخطئًا.

وكما توضح هذه الأمثلة، فنحن لا نكتفي في حياتنا اليومية بالاعتماد على الاستنتاج المنطقي عندما نقرر وصف حدث ما بأنه فعل متعمد. نحن نستخدم كل أنواع الأدلة التجريبية للوصول إلى فهم أفضل لما شاهدناه. لكن النظرية الاقتصادية تركز على المعرفة التي يمكن أن نستنبطها من مفهوم الفعل المتعمد نفسه، من دون الحاجة إلى الأدلة التجريبية الأخرى التي تتوافر في حالة بعينها والتي ربما تقودنا إلى تفسير أكثر شمولًا وربما لا.

فيما عدا الحالات الاستثنائية مثل اضطراب تعدد الشخصية أو التنويم المغناطيسي، فإننا نربط بوجه عام أي جسد بشري بعقل محدد (والعكس بالعكس). لذا عندما نرى جسد بيل يتجرع علبة صودا نصف هذا الفعل تلقائيًّا بقولنا: «شعر بيل بالظمأ، فقرر أن يشرب شيئًا.» وعندما نتحدث هكذا، فإننا نشير إلى إرادة واعية غير ملموسة تُدعى «بيل» تحاول إشباع رغباتها بالتأثير في مجموعة الخلايا التي نسميها «جسد بيل».

ها نحن ثانيةً نتطرق إلى مسائل فلسفية معقدة، وهو ما يتعدى نطاق هذا الكتاب المعني بالمبادئ الاقتصادية. هناك نقطة أخرى نحتاج توضيحها في هذا الجزء؛ فلأن الفعل المتعمد يرتبط بفرد (اسمه الفاعل)، فهذا يعني أن الاقتصادي عندما يحاول تفسير حدث ما بنسبه إلى الفعل المتعمد يكون عليه أن يحلل الأمر إلى دوافع أو أهداف للأفراد المعنيين. تبدو هذه العبارة واضحة، لكن من المستغرب أن الناس — بمن فيهم علماء علوم اجتماعية جديرون بالاحترام — يتجاهلون هذه القاعدة.

فمثلًا، قد يكتب أحد المؤرخين: «في عام ١٩٤١ هاجمت اليابان الولايات المتحدة». إذا راعينا الدقة التامة، فسنجد الخبر هراءً. «اليابان» ليست فردًا ومن ثم لا تصدر عنها أفعال متعمدة (كقصف قاعدة بيرل هاربر)، بل إن طيارين يابانيين قادوا طائراتهم وهاجموا السفن التابعة للبحرية الأمريكية. وجملة «احتل ستالين ألمانيا الشرقية» معقولة على الأقل (لأن ستالين فرد)، لكنها مضللة إذا ما حاولنا تفسيرها حرفيًّا. الواقع أن جوزيف ستالين أصدر أوامره لتابعيه الذين نقلوها بدورهم إلى تابعيهم وهكذا دواليك حتى قرر عدد كبير جدًّا من الجنود أن يطيعوا هذه الأوامر وقاموا بأفعال متعمدة أسفرت عن وضع سياسي جديد (ومروع) لمن كانوا يعيشون في ألمانيا الشرقية.

لا بأس بهذا الاستخدام الفضفاض للغة في كثير من الأحيان؛ فلا مجال للَّبس عندما يهتف أحد مشجعي الفرق الرياضية من مكتبه: «أحرزت شيكاغو هدف التعادل!» فالجميع يعلم ما يعنيه هذا الرجل بعبارته، وما من أحد سينخدع ويظن أن منطقة جغرافية لا حياة لها تمكنت بطريقة أو بأخرى من اعتراض رجال أقوياء البنية وركل الكرة داخل المرمى.

الأفعال قاصرة على الأفراد

أول حقيقة يمكن اكتشافها عن الفعل البشري أنه لا يقوم به سوى «فاعلين» أفراد. فالأفراد وحدهم لديهم غايات، ويمكنهم العمل من أجل تحقيقها. لا توجد أفعال تقوم بها «مجموعات»

> أو «جماعات» أو «دول» دون أن يكون هناك أفراد محددون يقومون بتلك الأفعال. ذلك أن «المجتمعات» أو «الجماعات» لا تملك كيانًا مستقلًّا بمعزل عن تصرفات أفرادها. وهكذا، فإن قولنا إن «الحكومات» تفعل كذا لا يعدو أن يكون مجازًا، والحقيقة أن أفرادًا بعينهم يتواصلون مع أفراد آخرين ويتصرفون على نحو يصفونه هم والآخرون بأنه «حكومي».
>
> موري روثبارد: كتاب «الإنسان والاقتصاد والدولة»
> (أوبرن، ألاباما: معهد لودفيج فون ميزس، ٢٠٠٤)، الصفحات ٢-٣

لكن في كثير من الأحيان يكون هذا الاستخدام الفضفاض للغة أمرًا بالغ الخطورة، ويقود الأفراد إلى استنتاجات خاطئة بشأن العالم. فمثلًا، قد يوافق الكثير من الأشخاص على عبارة: «حكومتنا غير مؤهلة وبلهاء! فهي من ناحية تدفع للمزارعين كي يزرعوا التبغ، ومن ناحية أخرى تدفع لوكالات الإعلان من أجل إطلاق حملات لمكافحة التدخين. لا بد من حسم الموقف.»

الواقع أنه لا يوجد كيان اسمه «الحكومة» لديه عقل وبمقدوره القيام بأفعال متعمدة، بل هناك أفراد — ساسة وقضاة وموظفون ... إلخ — ينتمون إلى الحكومة ويتمتعون بامتيازات خاصة بفضل مناصبهم. تتخذ مجموعات مختلفة من هؤلاء الأفراد قرارات واعية بتوجيه أموال دافعي الضرائب إلى مزارعي التبغ وحملات مكافحة التدخين. والنهج المبسط الذي ينظر إلى هذه البرامج على أنها إجراءات تتخذها «الحكومة» ليس فقط غير صحيح من الناحية العملية، بل إنه في الواقع مضلل على نحو خطير. وبعد أن تقرأ دروس هذا الكتاب ستدرك أن هناك أسبابًا منطقية للغاية وراء الأفعال التي يقوم بها مسئولو الحكومة. كثيرًا ما تكون أفعالهم غير منطقية إذا ما قورنت بالتبريرات الرسمية وراء هذه الأفعال، لكن هناك تفسيرًا بسيطًا لهذا أيضًا، وهو أن مسئولي الحكومة معتادون على الكذب. (لاحظ أن الكذب في حد ذاته فعل متعمد.)

(٣) للأفراد تفضيلات

بالإضافة إلى الحقيقة (الواضحة) بأن الفعل لا بد له من فاعل، يمكننا أن نستنبط مزيدًا من الاستنتاجات. عندما نقول إن فردًا يقوم بفعل متعمد، فنحن نعني أن لديه غرضًا أو هدفًا في عقله. تذكر أننا لا نقول إن كرة البيسبول «تريد أن تسقط أرضًا»، لكننا نقول: «هبط قائد الهليكوبتر بالطائرة لأنه أراد قضاء حاجته.»

إذن نحن نرى أننا حين نتحدث عن الأفعال المتعمدة التي يقوم بها الآخرون فنحن نقول ضمنيًّا إن هؤلاء لديهم آراء أو رغبات بشأن وقوع الأحداث في العالم من حولهم. وفي مجال الاقتصاد نستخدم كلمة «تفضيلات» لوصف هذه المشاعر؛ فالأفراد يتصرفون مثلما يتصرفون لأنهم «يفضلون» أن تجري الأمور بطريقة معينة وليس بطريقة أخرى. مثلًا عندما نقول: «شرب بيل الصودا لأنه كان ظمآنًا.» فنحن بطبيعة الحال أيضًا نقول: «... وبيل يفضل ألا يكون ظمآنًا.» (حتى لو لم نتفوه بهذه الكلمات). ولا معنى لأن نقول: «شرب بيل الصودا لأن ٢ + ٢ = ٤». والسبب وراء منطقية قولنا إن «بيل شرب الصودا لأنه كان ظمآنًا» أننا نستطيع قراءة ما بين السطور، واستنتاج شيء لم يُقل وهو أن بيل لم يكن سعيدًا بشعوره بالظمأ.

لعلك لاحظت أن هناك حقيقة أخرى لم تُقل لكنها مفهومة ضمنًا من عبارتنا البسيطة حول تناول بيل الصودا. فعندما نقرر تصنيف سلوكه على أنه فعل متعمد، فنحن نقرر أيضًا أن بيل نفسه لا بد أنه يعتقد أن تناول الصودا يروي الظمأ. فمثلًا إذا تصورنا أن صندوقًا من الصودا سقط من طائرة على قرية بدائية، فربما لا يكون لدى الأشخاص الذين يعثرون عليه أي فكرة عن أن فتح غطاء العلبة وإفراغ السائل في أفواههم من شأنه أن يزيل عنهم الشعور بالظمأ. (وبالتأكيد لن يدركوا حجم الضرر الذي يمكن أن تسببه هذه الصودا لأسنانهم.) بدلًا من ذلك، ربما يعتبرون العلب أشياء مقدسة (لأنها سقطت من شيء ضخم يحلق في السماء لم يروا مثله من قبل)، أو ربما يستخدم موسيقيو هذه القرية العلب في أي فعل متعمد آخر لا علاقة له بالظمأ.

من المهم أن ندرك أن معتقدات المرء قد تكون خاطئة، ومع ذلك تكون دافعًا للقيام بفعل متعمد. على سبيل المثال: إذا عدنا بالزمن وشاهدنا الأطباء في مطلع القرن التاسع عشر وهم يضعون ديدان العلق الطبية على أجسام مرضاهم، فقد نقول: «إنهم يفعلون ذلك عمدًا، لأنهم يفضلون أن يصبح مرضاهم أصحاء، ولأنهم يعتقدون أن فصد الدم علاج ناجح.» (من ناحية أخرى، ربما يلجأ إلى ذلك الأمر شخص مسلح بمعرفة طبية دقيقة ويضع ديدان العلق على جسم عدوه لأنه يريد أن يضعف قواه، ولأنه يعتقد أن سحب جزء من دمه سيقوم بإنجاز هذه المهمة.)[١]

سنتناول هذه النقطة بمزيد من التفصيل في الدرس التالي، لكننا هنا نشير إلى أن الناس يستخدمون أجزاء من العالم لكي يحققوا أهدافهم. ويصف الفلاسفة هذا الأمر بقولهم إن الناس يستخدمون وسائل لتحقيق غاياتهم. أما الاقتصاديون فيصفونه بقولهم إن الأفراد يستخدمون «السلع» و«الخدمات» لإشباع تفضيلاتهم.

(٤) التفضيلات مسألة ذاتية

بما أن لكل شخص تفضيلاته الخاصة، فنحن نقول إن التفضيلات مسألة ذاتية. بوجه عام، نقول إن الفرق بين الذاتي والموضوعي يشبه الفرق بين الرأي والحقيقة. فربما نقول: «ماري تفضل آيس كريم الفانيليا على آيس كريم الشوكولاتة، لكن جون يفضل آيس كريم الشوكولاتة على آيس كريم الفانيليا.» هاتان العبارتان متناغمتان تمامًا، لأن التفضيلات (الخاصة بنكهات الآيس كريم في هذه الحالة) ذاتية، ويمكن أن تختلف من شخص لآخر.

في المقابل، لا يصح أن نقول: «يحتوي هذا الآيس كريم على ٣٠٠ سعر حراري إذا تناولته ماري، و٢٨٠ سعرًا حراريًّا إذا تناوله جون.» فعدد السعرات الحرارية في مقدار من الآيس كريم حقيقة موضوعية لا يمكن أن تختلف من شخص لآخر. ربما يختلف جون وماري حول كم السعرات الحرارية الموجودة في الآيس كريم، لكن في هذه الحالة يكون أحدهما على الأقل مخطئًا. لكن ربما يكون كلاهما على صواب إذا قالت ماري: «مذاق الفانيليا أفضل من مذاق الشوكولاتة» وقال جون العكس. مرة ثانية نؤكد أن جون وماري قد يختلفان حول النكهة التي تعطي مذاقًا أفضل — دون أن يكون أي منهما مخطئًا — لأن التفضيلات مسألة ذاتية. ولا توجد «حقيقة» تقر بأن نكهة بعينها أطيب مذاقًا، كما هو الحال مع كم السعرات الحرارية المحددة في مقدار ما من الآيس كريم.

يرجى الانتباه إلى أن كثيرين ممن ينقدون علم الاقتصاد — سواء ممن ينتمون إلى الجناح اليساري التقدمي أو اليميني المحافظ — يسيئون تمامًا فهم ما يعنيه الاقتصاديون بقولهم إن التفضيلات مسألة شخصية. فهؤلاء النقاد يظنون أن الاقتصاديين يؤيدون النسبية الأخلاقية بصورة أو بأخرى، أو أنهم يقولون إن أحدًا لا يمكنه الحكم على أفعال الآخرين. لكن هذه الانتقادات تفتقد المصداقية، لأن الاقتصاديين لا يقولون ذلك على الإطلاق!

تذكر أننا ببساطة نتتبع الآثار المنطقية المترتبة على اتخاذ قرار بتصنيف سلوك ما على أنه فعل متعمد. فعندما نرى ماري تطلب آيس كريم الفانيليا، ونرى جون يطلب آيس كريم الشوكولاتة، لن نستنتج أي شيء عدا أن جون وماري لهما ذوقان مختلفان فيما يتعلق بنكهات الآيس كريم. وكما سنرى على نحو أكثر وضوحًا في الدرس السادس، فإن الطريقة المقنعة الوحيدة لتفسير أسعار السوق هي إدراك أن التفضيلات مسألة شخصية. ومثل هذا الإدراك يتغاضى قطعًا عن تفضيلات أفراد بعينهم.

على سبيل المثال: قد لا يستطيع الاقتصادي تفسير سعر التبغ من دون الإقرار بأن هناك أشخاصًا يفضلون إنفاق نقودهم على شراء السجائر، بدلًا من منتجات أخرى. وبعد أن يقر بهذه الحقيقة، قد نجده يعاقب ابنه المراهق إذا ضبطه وهو يدخن في المرأب بصحبة أصدقائه العابثين. إذا كنت لا تزال غير قادر على رؤية الفرق بين التحليل المهني والمعتقدات الشخصية، فانس أمر الاقتصاد وفكر في أحد المحققين التابعين لمكتب التحقيقات الفيدرالي. فلكي يتمكن هذا المحقق من القبض على سفاح ارتكب عدة جرائم، فإنه بحاجة لأن «يفكر بعقلية القاتل»، ويحاول فهم الدوافع التي جعلت القاتل يتصرف على هذا النحو. ومن الواضح أن هذا التحليل لا يعني أن المحقق يقف على الحياد بشأن أفعال القاتل، أو أن الجريمة «خيار شخصي».

خلاصة القول: عندما يقوم الأشخاص بأفعال متعمدة، فإنهم يكونون مدفوعين برغبات تختلف من شخص لآخر. ومن أجل تفسير عمليات التبادل، لا بد للاقتصاديين أن يدركوا أن التفضيلات مسألة ذاتية.

(٥) التفضيلات تصنيف لا مقياس يستخدم بالأرقام

بما أن التفضيلات مرتبطة بعمليات التبادل التي يمارسها الأفراد، فإن هذه التفضيلات تكشف النقاب فحسب عن ترتيب الأهداف. عندما تختار ماري آيس كريم الفانيليا دون آيس كريم الشوكولاتة، فإن هذا الفعل المتعمد يشير فحسب إلى أنها تفضل الفانيليا. ولا يمكننا تحديد مقدار تفضيلها الفانيليا على الشوكولاتة، والواقع أن هذه العبارة تبدو بلا معنى من ناحية المنطق الاقتصادي البحت.

في حديثنا اليومي نعلم جميعًا ما يعنيه قولنا: «ماري تفضل الفانيليا بشدة على الشوكولاتة، بينما أختها جين تفضل الفانيليا قليلًا على الشوكولاتة.» لكن من الضروري أن تدرك أن هذا النوع من الكلام لا يصلح للتعبير عن التفضيلات التي نستخدمها في الاستدلال الاقتصادي.[٢]

لكن من منظور المنطق الاقتصادي البحت، ما معنى أن ماري تفضل الفانيليا على الشوكولاتة؟ كل ما يعنيه ذلك أن ماري ستختار الفانيليا إذا عُرضت عليها النكهتان. لكن الأمر نفسه ينطبق على أختها جين التي سيقر أصدقاؤها بأنها تفضل الفانيليا «قليلًا». فجين هي الأخرى ستختار الفانيليا إذا وجدت نفسها أمام نفس الاختيار. وهكذا، فمن منظور الاستنتاجات المنطقية التي يمكن استنباطها بناءً على أفعال المرء المتعمدة، كل ما يمكننا قوله — نحن الاقتصاديين — أن كلتا الفتاتين تفضل الفانيليا على الشوكولاتة.

ولمزيد من التوضيح لمضمون هذا الدرس، نقول حتى لو قالت جين: «بالكاد أفضل الفانيليا على الشوكولاتة!» فهذا لن يمكن الاقتصادي من استنتاج أن تفضيلها للفانيليا «أقل درجة» من تفضيل ماري لها. هذه العبارة لن تتيح للاقتصادي سوى استنتاج أن جين فضَّلت التصريح بهذه الجملة على وجه التحديد على التصريح بجملة أخرى أو على أن تظل صامتة. تذكر أننا نستخدم مفهوم التفضيلات الشخصية للمرء من أجل تفسير أفعال ملموسة يقوم بها. إذا قال شخص ما جملة ما، فهذا سيحيط علماء الاقتصاد علمًا بتفضيلات هذا الشخص، لكن هذا ما كان ليحدث من دون نطق العبارة الذي هو في حد ذاته فعل متعمد![٣]

لنساعدك على تذكر النقاط الواردة في هذا الدرس، سنضرب مثالًا على الصداقة: قد يكون لسالي ثلاثة أصدقاء، ومن ثمَّ يمكن أن نقول إنها تحمل في داخلها قدرًا من مشاعر الصداقة لكل منهم. ويمكننا أن نزيد على هذا ونطلب من سالي أن ترتب أصدقاءها وفقًا لمشاعرها تجاههم. ربما تقول سالي إن بيل هو صديقها الصدوق تليه ماري ثم جو. لا شك أن هذا الكلام معبِّر تمامًا.

لكن ماذا إذا سألنا سالي إلى أي مدى تزيد صداقتها لبيل عن صداقتها لماري، هنا ستبدو الأمور غريبة إلى حد ما. فإذا سألناها: «هل تزيد حصة بيل من صداقتك عن حصة جو بنسبة ٣٠٪ على الأقل؟» فإننا ندخل في نطاق اللامعقول. المغزى من هذا المثال أنه يمكن ترتيب الأصدقاء، لكن مع ذلك لا توجد «وحدة صداقة» موضوعية نقيس بها.

ينطبق الأمر نفسه على التفضيلات عمومًا؛ على الأقل عندما نستخدمها في مجال الاقتصاد. وكما ستتعلم في الدروس التالية، لكي نفهم عمليات ونصفها، نحن بحاجة لأن نفترض أن لدى الأفراد ترتيبًا لأهدافهم أو غاياتهم. فالأشخاص يقومون بالأفعال التي تشبع أهم تفضيلاتهم، أو تحقق أهم أهدافهم. ولسنا بحاجة لأن نقول إن لدى الأفراد «دالة منفعة» يسعون إلى الوصول إلى الحد الأقصى منها، على الرغم من أن هذا الكلام شائع في الكتب التعليمية الأخرى الخاصة بعلم الاقتصاد. وهذا النهج البديل مفيد فقط في التوصل إلى أجوبة للمسائل العددية المبتكرة، لكن الواقع أنه لا يتيح لنا مزيدًا من الفهم لعملية التبادل. الحقيقة أن استخدام دالة المنفعة أمر بالغ الضرر في تعلم المبادئ الأساسية للاقتصاد، لأنها غالبًا ما تجعل الطالب ينسى ما هو مصدر «التفضيلات» في الأساس.

رؤية بديلة

حتى الاقتصاديون المحترفون لا ينتبهون دائمًا إلى فكرة أن التفضيلات هي مسألة ترتيب وليست قياسًا. فمثلًا، كثيرًا ما يستخدم خبراء الاقتصاد كلمة «منفعة» لوصف مستوى الرضا أو الإشباع الذي يحصل عليه الشخص من موقف معين. ولذلك ربما يصفون السيناريو الذي طرحناه بأن يقولوا: «اختارت ماري آيس كريم الفانيليا لأنه يحقق لها منفعة تفوق أكثر مما يحققه آيس كريم الشوكولاتة.»

حسنًا، لكن كثيرًا من كتب الاقتصاد تتجاوز ذلك وتبدأ تعيين أرقام لقياس مقدار المنفعة، بحيث يقال إن ماري تحصل على «٥٥ وحدة منفعة» من آيس كريم الفانيليا، لكنها تحصل على «٣٤ وحدة منفعة» فقط من آيس كريم الشوكولاتة، ولذلك فهي تختار الفانيليا لتحقيق أقصى قدر من المنفعة. وإذا كنت تحضر مقررًا تعليميًّا لطلاب الدكتوراه، فسيبين الكتاب الدراسي أنه لا وجود في الحقيقة لما يطلق عليها «وحدات المنفعة»، مثلما أن «الكيلوجرامات» وحدة موضوعية للوزن و«الأمتار» وحدة موضوعية للارتفاع. بدلًا من ذلك، سيبين الكتاب أن خبراء الاقتصاد يمكنهم استخدام دوال المنفعة كطريقة مختصرة مناسبة لوصف ترتيب التفضيلات. وهكذا، عندما تعيِّن الدالة «٥٥ وحدة منفعة» لكوب من آيس كريم الفانيليا و«٣٤ وحدة منفعة» فقط لكوب من آيس كريم الشوكولاتة، فكل ذلك يعني أن ماري تفضل الخيار الأول على الثاني. وكان من الممكن أيضًا أن تعين دالة المنفعة «١٨,٧ وحدة منفعة» للفانيليا و«٢,٣ وحدة منفعة» للشوكولاتة؛ المهم أن ماري تتصرف و«كأنها» تحاول تحقيق أقصى درجة من المنفعة.

في هذا الكتاب لن نستخدم مصطلح «وحدات المنفعة» المحيِّر، ولن نحسب «دالة المنفعة» بالصورة التي تطرحها كتب الاقتصاد الأخرى. فعلى الرغم من أن هذه الممارسات شائعة، فإنها تنطوي على شيء من الخطورة لأنها قد تضللك وتدفعك إلى أن تظن أننا نقيس مقدار الإشباع المادي الذي يحصل عليه الشخص من فعل معين.

ربما يتوصل علماء الأعصاب يومًا ما إلى طريقة موضوعية لتحديد درجات مختلفة من الشعور بالسعادة، بحيث يستطيعون الحديث بوضوح عن أن شعور ماري بالرضا يفوق شعور بيل ثلاث مرات. لكن حتى إذا حدث ذلك فلن يتغير حديثنا هنا في شيء؛ ففي علم الاقتصاد مثل هذا الكلام لا معنى له. في الاقتصاد نستخدم مصطلحات مثل «التفضيلات» لتفسير أو وصف الأفعال المتعمدة التي تصدر عن الأفراد. فعندما يختار شخص ما شيئًا دون آخر، كل ما نستنتجه هو أن الشخص فضَّل الشيء الذي اختاره على الشيء الذي تركه. وربما يلقي علماء النفس أو علماء الأعصاب (أو حتى أصحاب المنطق السليم) مزيدًا من الضوء على الحدث، لكن المنطق الاقتصادي في حد ذاته لن يأتي بأكثر من ذلك. لا يدعي الاقتصاديون أن لديهم كل الأجوبة؛ فهذا غير صحيح على الإطلاق! الحقيقة أنهم يبدون قدرًا من التواضع هنا عندما يعترفون بحدود الاستدلال الاقتصادي بشأن حدث ما. في الدرس السادس سنرى كيف تتفاعل مراتب التفضيل الشخصي بعضها مع بعض

لتتمخض عن أسعار السوق الموضوعية. عندئذ ستدرك السبب وراء تأكيدنا على النقاط المطروحة في هذا الدرس.

(٦) لا يمكن الجمع بين تفضيلات أفراد مختلفين

إذا كانت التفضيلات مسألة ذاتية تختلف من شخص لآخر، ولا يمكن حتى قياسها أو تقدير كميتها لدى كل شخص، فقطعًا لا يمكن الجمع بين تفضيلات عدة أشخاص بحيث تتحول إلى تفضيلات «اجتماعية». للأسف، حتى الاقتصاديون المحترفون غالبًا ما يشاركون في هذا النوع من الاستنتاج. وكثير من الأشخاص يحاولون تبرير «ضريبة الدخل التصاعدية» بقولهم إن «الدولار يعني للفقير أكثر مما يعني للغني». الفكرة أن أخذ مليون دولار من بيل جيتس لن يقلل منفعته كثيرًا، بينما منح ألف دولار لألف مشرَّد سيرفع كثيرًا مقدار المنفعة التي يحصل عليها كل واحد منهم. ومن ثمَّ يقال إن المنفعة الكلية أو «الاجتماعية» زادت بإعادة توزيع جزء من ثروة بيل جيتس.

في الدرس الثامن عشر سندرس تبعات ضريبة الدخل التصاعدية. أما الآن فنحن نبين فقط أن تبريرها يفتقر إلى المنطق، إذ لا يمكنك تجميع عدة مقادير من المنفعة التي يحصل عليها أشخاص مختلفون. والواقع أنك إن استخدمت المصطلح البديل «تفضيلات» فسيتضح لك أكثر السبب وراء استحالة الجمع بينها. يمكنك أن تسأل: «ما إجمالي وزن السكان؟» أو «ما متوسط عمر السكان؟» لكن لا معنى لأن تقول: «ما إجمالي تفضيلات السكان؟» أو «ما متوسط مقدار المنفعة للفرد الواحد؟»

للتأكد من أنك تفهم أنه من الحماقة محاولة إجراء عمليات رياضية على مراتب التفضيل لدى الأشخاص المختلفين، سنعاود الانتقال إلى المثال الخاص بالصداقة. لنفترض أن لدى سالي ولاري «مراتب الصداقة» الآتية:

مراتب الصداقة

سالي	لاري
الأول (الأفضل): بيل	الأول (الأفضل): جو
الثاني: ماري	الثاني: بيل

سالي	لاري
الثالث: جو	الثالث: (لا يوجد)
الرابع: توم	الرابع: (لا يوجد)
الخامس: أدريان	الخامس: (لا يوجد)

قبل أن نتابع تأكد أنك تفهم الجدول؛ فسالي لديها خمسة أصدقاء. صديقها المفضل هو بيل، تليه ماري، وهكذا. أما لاري فلديه صديقان فقط؛ صديقه المفضل هو جو، ثم يليه بيل. لاحظ أن تفضيلات سالي ولاري تختلف حتى فيما يتعلق بأصدقائهما المشتركين؛ فسالي تعتقد أن بيل صديق أفضل من جو، بينما لاري يعتقد أن جو صديق أفضل من بيل. ولا عجب في هذا، لأن التفضيلات مسألة ذاتية.[٤]

افترض الآن أن مدير مدرسة فضولي يقول: «يا إلهي! لاري المسكين ليس لديه أصدقاء بعدد أصدقاء سالي التي تتمتع بشعبية كبيرة! لدي فكرة رائعة لتحقيق المزيد من الإنصاف. سأكتب ورقة بخط سالي تقول: «رائحتك كريهة!» وأضعها في حقيبة أدريان. سيتسبب هذا في شجار بين سالي وأدريان، ومن ثم ستنتهي صداقتهما. بعدها سأرتب الأمر ليجلس أدريان بجانب لاري في حافلة المدرسة، وفي النهاية سيصبحان صديقين. لا يمكنني التنبؤ هل سيحتل أدريان المرتبة الأولى أم الثانية أم الثالثة بين أصدقاء لاري، لكن أيًّا كان الأمر، فسيحتل أدريان بين أصدقاء لاري مرتبة أعلى مما كان يحتلها بين أصدقاء سالي. ومن خلال تدخلي الهادف للنفع أكون قد رفعت إجمالي مقدار الصداقة بين الطلاب.»

لا شك أن الرواية السابقة ساذجة للغاية، لكننا استعنا بها لنكشف عن مدى سخف محاولة جمع التفضيلات الذاتية لأشخاص مختلفين. آمل أن تكون الآن قادرًا على رؤية أن محاولة زيادة «المنفعة الاجتماعية» من خلال استقطاع المال من رجل غني ومنحها لآخر فقير هي محض هراء. يمكن لمؤيدي ضريبة الدخل التصاعدية أن يسوقوا مبررًا آخر، لكن المفهوم الاقتصادي للتفضيلات (أو المنفعة) لا يصلح لهذه المهمة.

خلاصة الدرس

- حالما نقرر تصنيف أحداث معينة على أنها أفعال متعمدة، يمكننا الخروج بمزيد من الاستنتاجات المنطقية. فمثلًا، لا بد لكل فعل من «فاعل»، أي شخص عاقل يقوم بالفعل. وبالرغم من أن الأفراد قد يشتركون بعضهم مع بعض في فعل ما، فإن أي فعل يؤدِّيه شخص واحد فقط.
- نحن نفسر أفعال شخص ما بقولنا إن لديه تفضيلات. وهذه هي الأهداف التي يحاول الشخص تحقيقها من خلال ما يقوم به من أفعال.
- يقول خبراء الاقتصاد إن التفضيلات مسألة ذاتية، بمعنى أنها تختلف من شخص لآخر. ووصف التفضيلات بأنها ذاتية ليس نوعًا من التأييد لها أو الثناء عليها، بل الأمر يقتصر على الإقرار باختلاف أذواق الأفراد بعضهم عن بعض.

مصطلحات جديدة

تفضيلات: أهداف الفرد أو رغباته. يفسر الاقتصاديون أفعال الفرد على أنها محاولات لتلبية تفضيلاته.

سلع: عناصر مادية نادرة يقدِّرُها الفرد لأنها تساعده في إشباع تفضيلاته.

خدمة: أداء شخص لمهمة يقدرُها شخص آخر لأنها تساعده في إشباع تفضيلاته. والخدمات «سلع» ينتجها الأفراد من خلال جهدهم.

ذاتي: يختلف من شخص لآخر؛ كل يراه من منظوره هو.

منفعة: تعبير شائع في كتب الاقتصاد يصف مقدار القيمة التي يحصل عليها الفرد من سلعة أو خدمة.

ضريبة الدخل التصاعدية: نظام يحصِّل ضرائب من الأفراد أو الشركات بنسب تتصاعد وفقًا لارتفاع مستوى الدخل.

أسئلة الدرس

(١) ما النقطة الجدلية في قولنا «هاجمت ألمانيا فرنسا»؟

(٢) ما السبب في أن العبارات التي تصف أفعال المرء تنطوي (ضمنيًّا) على معتقداته؟

(٣) هل يمكن أن يُبنى الفعل المتعمد على اعتقاد خاطئ؟ دلِّل بالأمثلة.

(٤) ماذا يعني الاقتصاديون بقولهم إن التفضيلات مسألة ذاتية؟

(٥) *هل يوصي علم الاقتصاد بعدم إنفاق المال في الأعمال الخيرية؟

هوامش

(١) هناك بالطبع حالات نادرة ينصح فيها الأطباء المعاصرون بالفَصْد بوصفه علاجًا فعَّالًا، لكن من الواضح أن التقليد السابق لم يكن — بوجه عام — مفيدًا للمريض.

(٢) ليس معنى ذلك أن الأفراد يستخدمون اللغة استخدامًا فضفاضًا في أحاديثهم اليومية؛ كل ما نقوله هو أن المصطلح «تفضيلات» له معنى محدد تمامًا في علم الاقتصاد. بالمثل، فإن المصطلح «شُغْل» في علم الفيزياء له معنى علمي محدد أيضًا، وهذا المعنى لا يتداخل مع الاستخدام الشائع لكلمة «شُغْل» في الأحاديث اليومية.

(٣) ربما يبدو في هذه المرحلة من الكتاب أن تلك الأمثلة تبعث على الشعور بالسأم، لكن من الضروري أن تفهم الفكرة الآن قبل أن نوضح كيف تتحدد الأسعار في دروس لاحقة.

(٤) لتوضيح الفرق بين مراتب الصداقة، ليس علينا حتى افتراض أن جو وبيل يتصرفان بطريقتين مختلفتين عندما يكونان مع سالي أو لاري. فحتى وإن كان جو وبيل يتصرفان بالطريقة نفسها عندما يكونان مع سالي أو لاري، فلا يزال من المنطقي تمامًا ألا يكون تصنيفهما واحدًا، لأن التفضيلات مسألة شخصية. ربما يتصرف جو دائمًا تصرفًا تراه سالي مقززًا بينما يراه لاري مضحكًا.

الدرس الرابع

اقتصاد «روبنسون كروزو»

ستتعلم في هذا الدرس:

- كيف يمكن لاقتصاد قائم على فرد واحد أن يبيِّن المفاهيم والتصنيفات الاقتصادية.
- أهمية الادخار والاستثمار.
- كيف يفسر الاقتصاديون الخيارات الفردية.

(١) مقدمة

تعلمت في الدروس الثلاثة الأولى أن علم الاقتصاد هو دراسة عمليات التبادل، وأن اتخاذ قرار بتصنيف سلوك بشري على أنه فعل متعمَّد ينجم عنه العديد من الأفكار التي ستساعدنا في تفسير اقتصادات السوق المعاصرة. وفي الجزء الثاني من هذا الكتاب سنبدأ تحليلنا الكامل لاقتصاد سوق فيه باعة ومشترون يستخدمون النقود في تعاملاتهم. يظن معظم الناس على الأرجح أن هذا ما يُفترض بكتاب عن الاقتصاد أن يتناوله!

لكن قبل أن نتعمق في ذلك سنستعرض في الدرس الحالي — آخر دروس الجزء الخاص بالمبادئ الأساسية — بعض الحقائق الاقتصادية الأساسية التي تنطبق حتى على فرد واحد يعيش على جزيرة نائية. فهناك عدد هائل من الاستنتاجات التي يمكن أن نستخلصها من هذه الحالة المحدودة للغاية.

على مرِّ السنين تهكَّم نقاد كثيرون مما يُطلق عليه اقتصاد «روبنسون كروزو» نسبة إلى البَحَّار الذي تحطمت سفينته في رواية «دانييل ديفو» الشهيرة.[١] قطعًا لا نقول إن شخصًا منعزلًا هو الوصف الدقيق للاقتصاد المعاصر، بل نقول إنه قبل تحليل اقتصاد

قوامه مليارات من البشر يتفاعل بعضهم مع بعض، علينا البدء بشخص واحد فقط، والتأكد من أننا نفهم السبب وراء المسار الذي اختار أن يسلكه في حياته.

وكما سترى، فإننا في هذا الدرس نُرسي مبادئ «عامة» حول الأفعال المتعمَّدة التي يقوم بها أحد الأفراد في مواجهة الندرة. وستظل هذه المبادئ العامة صحيحة حتى عندما يُنقَذ كروزو ويعود إلى موطنه. لكن كي نتحاشى إرباك الطلاب سنبدأ بأبسط حالة حيث يتعين على كروزو أن يتصرف وحده لتحسين وضعه في ظل الظروف المحيطة به.

(٢) كروزو يبتكر سلعًا مستعينًا بقدراته العقلية

عندما وجد كروزو نفسه وحيدًا على جزيرته الاستوائية، أدرك على الفور أن ما يحدث حوله لا يروق له. فقد بدأت معدته تقرقر، وأصبح حلقه جافًّا، فضلًا عن أنه لا يرى أي مأوى طبيعي يقيه من العواصف المطرية المروعة التي لا بد أنها تضرب الجزيرة من آن لآخر. وبدلًا من أن يستسلم كروزو لقدَره، فإنه يقرر أن يفعل شيئًا لتغيير مسار الأحداث، بحيث تسير الأمور على نحو يروق له أكثر.

وقبل أن يتخذ كروزو قرارًا عقلانيًّا بشأن ما سيفعله، فإنه بحاجة أولًا أن يرى ما لديه. يتسلق كروزو قمة أحد التلال ويلقي نظرة على الجزيرة، فيرى الكثير من أشجار جوز الهند، وجداول صغيرة من المياه الجارية، فضلًا عن العديد من الصخور ذات الأحجام المختلفة، وأشجار كُروم قوية. يبدأ عقل كروزو في العمل ليقرر ما سيفعل أولًا.

هنا يمكننا أن نتوقف، ونصف الموقف باستخدام المفاهيم الاقتصادية. لعلَّك على الأرجح أدركت — مثلما أدرك كروزو — السبب في أن الأشياء المذكورة في الفقرة السابقة وثيقة الصلة بموقفه هذا، وأنها ستكون ضمن الحقائق التي ستأخذها في اعتبارك إذا وجدت نفسك في موقف كروزو. وباستخدام المصطلحات الاقتصادية، فإن كروزو أجرى جردًا للسلع المتوفرة لديه؛ بمعنى أنه قيَّم مخزون العناصر المادية المتاحة أمامه التي يظهر فيها أثر الندرة.

كان من الممكن أن يقول كروزو في النهاية: «حسنًا، هذه الجزيرة خاضعة لقوة الجاذبية الأرضية، أي إنني لن أنجرف إلى الفضاء الخارجي وأتجمد من البرد. هناك الكثير من الأكسجين هنا، أي إنني لن أختنق. ووجود غلاف جوي أمر مفيد لأنه ينقل الأمواج الصوتية بما يمكِّنني من سماع صوت العاصفة وهي تقترب.» خصائص الجزيرة هذه مفيدة جدًّا لكروزو، وستساهم في تحقيق أهدافه، لكنه لن يركز عليها أثناء وضع

خططه، لأنها ليست نادرة. فهو لا يحتاج لأن «يقتصد» في استهلاك هذه الظروف العامة المحيطة مثلما يحتاج للتحكم في استهلاكه للجوز والكروم ... إلخ.

تعد «المفاضلات» العلامة المميزة للندرة. فإلى أن يعثر كروزو على مصدر آخر للغذاء (مثل السمك بعد صنع بعض الأدوات اللازمة للصيد)، هو بحاجة لأن يحرص على ألا يستهلك ما لديه من جوز الهند سريعًا. (وهو أيضًا لن يحرق مجموعة من أغصان الجوز فقط من باب التسلية.) وإذا قرر استخدام صخور معينة لبناء مأوى، فإنه لن يستطيع استخدام الصخور نفسها لإشعال النيران. وحتى إذا كانت أشجار الكروم متوافرة في كل مكان، فعليه أن يكون حريصًا عندما يقطعها لصنع شبكة صيد، لأن التوغل في الغابة للعثور على مزيد من الكروم يستغرق وقتًا.

وكما تبين كل هذه الأمثلة، فإن كروزو بحاجة لأن يفكر في تبعات أفعاله كلما تضمنت خططه استخدام الصخور والكروم والجوز ... إلخ. فلأن هذه العناصر نادرة، ربما يندم كروزو لاحقًا على التأثير عليها، لأن هذا سيضعف قدرته على تحقيق أهدافه في المستقبل. والعناصر التي يمكن أن تساعد المرء في تحقيق أهدافه، وتساعده في تحقيق مزيد من الأهداف إذا توافر المزيد منها تُسمى «سلعًا». في المقابل، نجد أن الظروف المحيطة مثل الجاذبية والأكسجين ليست سلعًا بالمفهوم الاقتصادي، لأن أي إجراء سيقدم عليه كروزو لن يقلل من نفعها في تحقيق أهدافه. وليس عليه أن يقلق بشأن العدْو بأقصى سرعة ومن ثمَّ «استهلاك كل الأكسجين»، فضلًا عن أنه لا يواجه أي مفاضلات عند الاعتماد على الجاذبية أثناء ضرب ثمار الجوز بعصا طويلة.[٢] علاوة على ذلك، ليست هناك أهداف أخرى من الممكن أن يحققها كروزو لو توافر لديه «مزيد من الأكسجين» أو «مزيد من الجاذبية». فبالرغم من أن الأكسجين والجاذبية ضروريان لحياة كروزو، فإنه ليس في حاجة للاقتصاد في استخدامهما، ومن ثمَّ لا يصنفان على أنهما سلع اقتصادية.

من المهم أن ندرك أن أي عنصر يصبح سلعة عندما يدرجه الشخص ضمن خططه. فثمار الجوز الموجودة على جزيرة استوائية ليست سلعة بسبب خصائصها المادية في حد ذاتها، بل لأنها: (أ) تخفف الشعور بالجوع، (ب) كروزو يفضل ألا يشعر بالجوع، (ج) كروزو على وعي بالنقطة الأولى. ولو أنه كان يجهل حقيقة أن ثمار الجوز تؤكل، لما اعتبرها سلعة. إليك مثالًا آخر؛ قد يكون لبعض النباتات على الجزيرة فوائد طبية، لكن إذا لم يكن كروزو يعرفها، فهذه النباتات لن تصنَّف على أنها سلع اقتصادية.

(٣) السلع الاستهلاكية مقابل السلع الإنتاجية

الآن وقد فهمنا ما تعنيه السلع بوجه عام، يمكننا البدء في الإشارة إلى بعض التمييزات. فمن ناحية، يدرك كروزو أن هناك عناصر نادرة يمكن أن تساعده في تحقيق أهدافه مباشرة. مثلًا: المياه الجارية في الجداول يمكن أن تروي عطشه مباشرة، وثمار الجوز يمكن أن تسد جوعه مباشرة. يطلق الاقتصاديون على هذه العناصر اسم «السلع الاستهلاكية».

ومن ناحية أخرى، هناك عناصر مفيدة بالتأكيد، ومن شأنها أن تمكن كروزو من تحقيق مزيد من الأهداف إذا توافر منها المزيد — ومن ثم فهي سلع — لكنها لن تفيده إفادة مباشرة. هذه العناصر مفيدة ولكن على نحو غير مباشر لأنها تساعد كروزو في الحصول على مزيد من السلع الاستهلاكية. إذا فكرنا في عصا طويلة — على سبيل المثال — فسنجد أنها في حد ذاتها لن تفيده في شيء، ولو كانت هي الشيء المادي الوحيد على الجزيرة لما اعتبرها كروزو سلعة على الإطلاق. لكن لأن هناك ثمار جوز على الأشجار — بعضها يصعب أن يصل إليه كروزو بيده — فجأة تكتسب العصا قيمة على نحو غير مباشر. حينئذ سيعتبر كروزو العصا سلعة، على الرغم من أنها لا تسد جوعه على نحو مباشر، وإنما تساعده على نحو غير مباشر في الوصول إلى هدفه. يطلق الاقتصاديون على هذه العناصر — كالعصا في المثال — اسم «السلع الإنتاجية» أو «عوامل الإنتاج» أو «وسائل الإنتاج».

وكما هو الحال مع السلع بوجه عام، يعتمد التمييز بين السلع الاستهلاكية والإنتاجية على رأي الفرد الذي يستخدم السلعة. على سبيل المثال: لو أن عملاقًا سيغتسل على جزيرة كروزو، فربما يعتبر العصا أداة ممتازة لحكِّ ذلك الجزء الذي يصعب الوصول إليه بين لوحي كتفيه. وهنا تعد العصا نفسها سلعة استهلاكية في نظر هذا العملاق.

(٤) الأرض والعمل والسلع الرأسمالية

حتى ضمن فئة السلع الإنتاجية يمكننا الإشارة إلى تمييزات أخرى. فالسلع الإنتاجية التي هي هبات مباشرة من الطبيعة يُطلق عليها «الأرض» أو «الموارد الطبيعية». وهي تشمل عناصر دائمة إلى حد ما مثل جدول مياه جارٍ، أو شجرة تغل محصولًا من ثمار الجوز لأجل غير مسمى، لكنها تشمل أيضًا الموارد القابلة للنفاد مثل القليل من راسب القصدير الذي يمكن أن يستفيد به كروزو في صنع أوانٍ لطهي الطعام وصنارة للصيد.



السلعة الإنتاجية الوحيدة الأكثر أهمية وتنوعًا من حيث الاستخدام هي «عمل» كروزو نفسه، وهو سلسلة من الخدمات الإنتاجية يؤديها كروزو مستعينًا بجسده. وفي ضوء منطق المبادئ الاقتصادية، سيكون من المعقول جدًّا تصنيف العمل ضمن الموارد الطبيعية الأخرى التي وفرت قدرًا غير محدود من الخدمات. لكن الاقتصاديين اختصوا مفهوم العمل بمعاملة خاصة منذ القدم، لأنه عامل الإنتاج الوحيد الذي يملكه كل فرد، ولأنه السلعة الإنتاجية الوحيدة التي تتطلبها جميع عمليات الإنتاج. عندما يكرس كروزو جهده البدني لتحقيق إشباع غير مباشر لأهدافه، فهو يؤدي عملًا. ومن ناحية أخرى، إذا حقق إشباعًا مباشرًا لأهدافه من خلال التحكم في يديه ومخه ... إلخ، يطلق الاقتصاديون على ذلك اسم «وقت الفراغ». سوف يوزع كروزو «قوته البدنية» بين الأنشطة الخاصة بالعمل وبوقت الفراغ لكي يحقق الأهداف الأكثر أهمية من وجهة نظره. تاريخيًّا، أشار الاقتصاديون إلى «عدم جدوى العمل» للتأكيد على حقيقة أن الأفراد يستمتعون استمتاعًا مباشرًا بوقت الفراغ، وأنهم لن يخصصوا جزءًا من وقتهم النادر للعمل إلا إذا حقق لهم ذلك (على نحو غير مباشر) غايات أكثر أهمية من وقت الفراغ الذي يضحُّون به.[٣]

وأخيرًا، «السلع الرأسمالية» هي عوامل الإنتاج التي ابتكرها البشر.[٤] وكل سلعة رأسمالية هي نتاج المزج بين مورد طبيعي (واحد على الأقل) وبين العمل. وتُنتَج معظم السلع الرأسمالية أيضًا بمساعدة سلع رأسمالية (موجودة مسبقًا).[٥] وفيما يتعلق بكروزو، فمن أمثلة السلع الرأسمالية شبكة صيد يصنعها من أغصان الكروم وجهده في العمل، ومأوى يبنيه من الصخور وفروع الأشجار والطين وأوراق الأشجار وجهده في العمل.

(٥) الدخل والادخار والاستثمار

الآن بتنا نعلم أن كروزو يستطيع تقسيم عالمه إلى أنواع مختلفة من الأشياء النادرة في فئات تضم الموارد الطبيعية، والعمل، والسلع الرأسمالية، والسلع الاستهلاكية (وتشمل وقت الفراغ). ويربط بين كل هذه العوامل الوقت، وإدراك كروزو أن أفعاله الآن قد تؤثر على سعادته في المستقبل. بمعنى أدق، يستطيع كروزو أن يدخر ويستثمر اليوم لكي يرفع دخله في المستقبل.

يشير «الدخل» إلى السلع (والخدمات) الاستهلاكية الجديدة التي يمكن للفرد أن يحصل عليها في غضون فترة زمنية.[٦] ويحدث «الادخار» عندما يقل استهلاك الفرد عن دخله، أما «الاستثمار» فيحدث عندما تكرَّس عناصر الإنتاج لتوفير دخل في المستقبل، بدلًا من الاستهلاك الفوري.

في الدرس العاشر سنناقش بمزيد من التفصيل العلاقة بين الدخل والادخار والاستثمار في اقتصاد السوق المعاصر، حيث تتضمن معظم عمليات التبادل استخدام النقود. أما الآن، فنحن نبين في عجالة أن لهذه المفاهيم المتطورة أوجه تشابه حتى في اقتصاد كروزو.

من الأيسر أن نضرب مثالًا عدديًّا. وبالطبع فإن الأرقام التالية اختيرت من أجل التبسيط وتجسيد السيناريو بما يمكنك من التفكير في أنواع المفاضلات التي يواجهها كروزو. لنفترض أن كروزو وجد شجرة مناسبة يتسلقها ويُسقط منها ثمرة جوز واحدة كل ساعة بيديه العاريتين. إذا خصص كروزو ١٠ ساعات يوميًّا للعمل، وترك الباقي لوقت الفراغ (الذي يشمل النوم)، فهذا يعني أنه سيجني من عمله ١٠ ثمرات من الجوز في اليوم باستخدام الموارد الطبيعية المتاحة له على الجزيرة. ولحسن الحظ، فإن تناول ١٠ ثمرات من الجوز كل يوم يوفر تغذية كافية لبقاء كروزو بصحة جيدة. لكن العمل

١٠ ساعات يوميًّا دون الاستمتاع بيوم راحة ليس الأسلوب الأمثل في الحياة. وعلاوة على جدول العمل الشاق هذا، يدرك كروزو جيدًا أنه لو حدث وأصيب بالمرض أو بالأذى فمن السهل أن يلقى حتفه لأنه يكسب قوته يومًا بيوم.

هناك حل لهذه المشكلة؛ فكروزو رجل منظم ومدبِّر، ويدرك أن القدرة على الادخار والاستثمار يمكن أن تحسن مستوى معيشته إلى حد بعيد. وبعد تقييم وضعه على الجزيرة، سرعان ما يبدأ كروزو في ادخار ٢٠٪ من دخله عن كل يوم. أي إنه يواصل العمل ١٠ ساعات كل يوم، ويجمع (يكسب) ١٠ ثمرات من الجوز كل يوم، لكنه لا يأكل (يستهلك) سوى ٨ ثمرات فقط كل يوم، ويستقطع جانبًا (يدخر) ثمرتين من الثمار التي يجنيها كل يوم.

إذا استمرت حياة كروزو على هذا النحو ٢٥ يومًا، يكون قد جمع مخزون ٥٠ ثمرة. ومن هذا اليوم فصاعدًا، سيواصل كروزو تناول ١٠ ثمرات في اليوم، أي إنه يستهلك كامل ما يجنيه كل يوم. والسبب الرئيسي وراء توقف كروزو عن ادخار مزيد من ثمار الجوز أنه اكتشف أن طعمها يبدأ في التغير بعد مرور خمسة أيام من قطفها. ولذلك، بدأ نظامًا مريحًا، فأصبح يجني كل يوم ١٠ ثمرات طازجة ويضيفها إلى جانب من مخزونه، وطوال اليوم يتناول ١٠ ثمار قديمة من الجانب الآخر من المخزون. ومع تعاقب هذه الدورة، يتمكن كروزو من التمتع بتناول ١٠ ثمار كاملة (لا يزال طعمها جيدًا إلى حد بعيد) في اليوم، وفي الوقت نفسه يدخر ٥٠ ثمرة يسحب منها حالما اضطر إلى ذلك. على سبيل المثال: إذا أصيب كروزو بمرض استوائي أعجزه عن العمل، فسيكون قد ادخر ما يكفيه لمدة ١٠ أيام بنصف حصة اليوم المعتاد.[٧] وبسبب استعداده للعمل الجاد وادخار ثمار هذا العمل، عزز كروزو وضعه المادي كثيرًا مقارنة بموقفه الأصلي. وبدلًا من أن يعيش على حافة الموت جوعًا، بات يملك الآن مخزونًا يكفيه عشرة أيام.

مسألة ادخار السلع الاستهلاكية وتجميعها مفيدة للغاية، لكن كروزو يدرك أن بوسعه فعل ما هو أفضل من ذلك. وبعد أن يقيِّم المواد المتاحة على الجزيرة، يقرر أن «يستثمر» مدخراته في مشروع طويل المدى يُتوقع أن يرفع دخله اليومي في المستقبل بمعدل ثابت. واعتمادًا على الخمسين ثمرة التي يدخرها كروزو، فإنه يقرر أن يتوقف عن جني المزيد من ثمار الجوز مدة يومين.

لكنه لن يستمتع براحة هو في أمس الحاجة إليها؛ بل على العكس، سيمضي كروزو اليوم الأول — عشر ساعات كاملة — يجوب الجزيرة، ويجمع الأغصان ذات الطول

والسمك المناسبين. تمضي هذه العملية ببطء، لأن كروزو كلما رأى غصنًا مناسبًا احتاج أن يستخدم صخرة حادة لنشر الغصن قبل أن يقتلعه بأمان من الشجرة دون أن يتلفه.[٨] خلال هذا اليوم، يتناول كروزو ١٠ ثمرات من الجوز، فيقل مخزونه إلى ٤٠ ثمرة. فعلى الرغم من أنه عمل طوال اليوم، فإنه لم يجن ثمارًا جديدة، بل صار لديه مجموعة من الأغصان الطويلة القوية التي بدَّل هيئتها ونقلها من مكانها الأصلي.

وفي اليوم الثاني يمضي كروزو خمس ساعات أخرى يستخدم الصخور الحادة في تجهيز الأغصان، ثم يمضي ساعتين في قطع أغصان الكروم ونقلها إلى المخيم. وأخيرًا، خلال الساعات الثلاث المتبقية من يوم العمل الثاني، يضع كروزو الأغصان على الأرض بحيث تتداخل نهاية كل غصن تداخلًا كبيرًا مع بداية الغصن الذي يليه، ثم يستخدم الكروم لربط الأغصان بإحكام بعضها مع بعض. في نهاية اليوم الثاني يتناقص مخزون كروزو من ثمار الجوز إلى ٣٠ ثمرة. لكن بالإضافة إلى ذلك (النقص) في احتياطي مدخرات كروزو، فهو الآن يملك سلعة رأسمالية جديدة، وهي عصا طويلة متينة.

في اليوم التالي يأخذ كروزو سلعته الرأسمالية الجديدة في جولة. وما أشد سروره حينما اكتشف أن جهده — مدعومًا بالسلعة الرأسمالية الجديدة — يمكِّنه من جني ٥ ثمرات في ساعة واحدة. وهذه زيادة كبيرة في «إنتاجية» كروزو مما يجعله يعتقد أنه كان يشق على نفسه في العمل! وبدلًا من العمل ١٠ ساعات يوميًّا في جمع الطعام، صار يمضي ٤ ساعات فقط يجني من ورائها ٢٠ ثمرة في اليوم، أي ضعف ما كان «يكسبه» بيديه فقط دون الاستعانة بشيء يساعده. ورغبة من كروزو في استعادة كامل مخزونه الذي تبقى معه الثمار صالحة للأكل، فإنه يدخر جزءًا مما يجنيه على مدى عدة أسابيع حتى يصل مخزونه الاحتياطي إلى ١٠٠ ثمرة.[٩] مرة أخرى يمتلك كروزو مخزون خمسة أيام، لكن نصيب اليوم الواحد ٢٠ ثمرة. في حالة «التوازن» الجديدة، يمضي كروزو ٤ ساعات يوميًّا في جمع ٢٠ ثمرة جديدة يضيفها إلى مخزونه. وفي اليوم نفسه، يأكل العشرين ثمرة الأقدم (الأكثر نضجًا) من مخزونه.

من الواضح أن أوضاع السيد كروزو تتحسن. من قبل، كان عليه أن يمضي ١٠ ساعات من العمل الشاق كل يوم؛ فمن الصعب تسلق الأشجار طوال اليوم. لكن لقاء كل هذه المشقة، كان كروزو يحصل على ١٠ ثمرات من الجوز كل يوم. وبعد استثماره الحكيم في صنع سلعة رأسمالية، اكتشف أنه بحاجة إلى قضاء ٤ ساعات فقط في اليوم في إسقاط الثمار باستخدام العصا الخشبية، وهذه مهمة أسهل بكثير من تسلق الأشجار

وقطف الثمار بيديه. أيضًا صار يحصل يوميًّا على ضعف ما كان يحصل عليه من قبل، وهو أقصى ما قد يرغب في تناوله من ثمار الجوز.

هناك نقطة واحدة مهمة لا بد من الإشارة إليها. إذا أراد كروزو الحفاظ الدائم على مستواه المعيشي الجديد والأفضل، فلا يمكنه أن يستمتع بوقت فراغ قدره ٢٠ ساعة يوميًّا. فبالإضافة إلى قضاء ٤ ساعات في جمع ثمار الجوز، عليه أن يخصص جزءًا من وقته النادر لصيانة عصاه الخشبية. افترض أنه بعد مرور أسبوع كامل على استخدام العصا، بدأت الأغصان المكونة لها في الالتواء، وتآكلت نهايتاها. معنى ذلك أنه بعد اليوم السابع من استخدام سلعته الرأسمالية الجديدة، سيحتاج كروزو لتخصيص بعض الوقت لاستبدال الغصنين الطرفيين، وإعادة ربط العصا كلها بفروع كروم جديدة.

الآن إذا عمل كروزو مدة ٤ ساعات فقط يوميًّا — الحد الأدنى — في جمع الجوز، فسيستمر في هذا التراخي سبعة أيام. وفي صبيحة اليوم الثامن سيجد كروزو أن عصاه قد صارت بلا جدوى، وسيتعين عليه قضاء (ربما) سبع ساعات من ذلك اليوم في جمع فروع كروم وغصنين جديدين، وتجميع العصا الجديدة. علاوة على ذلك، وبالإضافة إلى العمل ساعات طويلة، سيضطر كروزو للسحب من مخزونه، لأنه لن يتمكن من جمع أي ثمار جديدة في ذلك اليوم.

بدلًا من العمل وفق هذا الجدول المتقلب — سبعة أيام من العمل الخفيف مع جمع الكثير من ثمار الجوز، ثم يومًا من العمل الشاق دون جني أي من ثمار الجوز — يستطيع كروزو أن يوازن الأمور. ففي اليوم العادي في ظل التوازن الجديد يمكنه قضاء ٤ ساعات في جمع ٢٠ ثمرة جوز يضيفها إلى مخزونه (مع تناول العشرين ثمرة الأكثر نضجًا من مخزون المائة ثمرة). لكنه يستطيع أيضًا قضاء ساعة خامسة كل يوم في صيانة سلعته الاستهلاكية. وبهذه الطريقة وبعد مرور سبعة أيام، سيكون قد أمضى الساعات السبعة اللازمة من العمل لاستعادة العصا بعد أن بُلِيَت من استهلاكها طوال الأسبوع.[١٠]

وباستخدام المفاهيم الاقتصادية يمكننا أن نعاود وصف ما فعله كروزو. عندما استهلك كروزو أقل من دخله اليومي، فإنه ادخر بعض الثمار لبناء رصيد يقيه من الاضطرابات المفاجئة التي يمكن أن يتعرض لها دخله في المستقبل. علاوة على ذلك استثمر كروزو موارده فيما بعد في صنع سلعة رأسمالية رفعت إنتاجية عمله بدرجة كبيرة. وبعد إتمام صنع العصا يستهلك كروز «صافي» دخله اليومي فقط، لأنه استثمر ما يكفي من «إجمالي» دخله ليعوض «إهلاك» سلعته الرأسمالية.

(٦) تقييم السلع وِحدةً وِحدة

من أهم التطورات التي حدثت في النظرية الاقتصادية إدراك أن الأفراد يقيِّمون السلع وحدة وحدة، بدلًا من مقارنة فئات بأكملها من السلع بعضها مع بعض. وبلغة الاقتصاد، يقول الاقتصاديون اليوم إن الأفراد يقيِّمون السلع بناء على «المنفعة الحدية».

عادةً تُوضَّح هذه الطريقة الجديدة في التفكير باستخدام ما يطلق عليه «مفارقة الماء والماس». للوهلة الأولى يبدو غريبًا أن يكون سعر الماء منخفضًا إلى هذا الحد — حتى إن المطاعم تقدمه مجانًا! — بينما سعر الماس باهظ جدًّا. (جرب أن تطلب من النادل كوبًا آخر مملوءًا بالماس.) إذا فكر الاقتصاديون أن قيمة السلع مرتبطة في النهاية بمحاولات البشر تحقيق أهدافهم الشخصية، فكيف يكون الماس أعلى قيمة من الماء؟ فعلى أي حال، لن تحقق الكثير من أهدافك لو أنك متَّ عطشًا.

في مطلع سبعينيات القرن التاسع عشر، عمل ثلاثة اقتصاديين على إيجاد حل لهذه الإشكالية كل على حدة. صحيح أنه لكي نوضح قيمة شيء ما، لا بد من الدخول إلى رأس الشخص الذي يقيم هذا الشيء وفهم أهدافه. لكن عندما يجري هذا الشخص اختيارات في عالم الواقع، فإنه لا يواجه المفاضلة بين «الماء كله» أو «الماس كله». ولو كان ذلك هو الاختيار حقًّا، لاختار الشخص الماء على الأرجح. لكن في الحياة العادية، الماء متوافر بكثرة إلى درجة أن قيمة الجالون منه منخفضة للغاية. في المقابل، الماس ليس متوفرًا بما يكفي لتلبية استخدامات الأفراد كافة. لذلك فإن قيمة قطعة الماس مرتفعة للغاية. وهنا يقول الاقتصاديون إن الماس أشد ندرة من الماء.

ينطبق هذا المبدأ الخاص بتقييم السلع بواسطة الوحدات الفردية على عالم روبنسون كروزو. فمثلًا، تصور أن كروزو لم يأخذ حذره في إحدى الليالي وغلبه النعاس فجأة والنار لا تزال مشتعلة، فتهب رياح تحمل معها شرارة إلى كوخه البسيط (المبني من أغصان الأشجار والكروم وأوراق الشجر). عندما يستيقظ كروزو، سيجد الكوخ برمته مشتعلًا.

هنا يدرك أن عليه أن يهرع إلى الخارج قبل أن ينهار الكوخ فوق رأسه، لكن ليس لديه ما يكفي من الوقت إلا لإنقاذ شيء واحد فقط من الأشياء الموجودة في الكوخ وهي ثمرة جوز طازجة وساعة كان يرتديها وقت تحطم السفينة. أي شيء ينبغي عليه التقاطه وهو يجري فرارًا من النيران؟

قد يقول رأي سطحي: «ينبغي أن يأخذ ثمرة الجوز، على افتراض أن هدف تحاشي الموت جوعًا أكثر أهمية من الاحتفاظ بتذكار عديم القيمة يذكره بحضارته.»

لكن تلك الإجابة خاطئة؛ فثمرة الجوز هذه ليست الفارق بين الحياة والموت. والواقع أن كروزو لديه بالفعل ٩٩ ثمرة أخرى مخزنة بعيدًا عن النيران. وفي أسوأ الاحتمالات، كل ما سيترتب على التضحية بثمرة الجوز هو أن كروزو سيضطر يومًا ما (وليس اليوم التالي بالضرورة) لأن يأكل ١٩ ثمرة فقط، بدلًا من ٢٠ ثمرة كما اعتاد أن يفعل. وربما يقرر كروزو أن يعمل ١٢ دقيقة إضافية في وقت ما[١١] ليجني ٢١ ثمرة ويعوض الثمرة التي التهمتها النيران.

المبدأ العام أن كروزو سيقيم السلعتين وحدة وحدة. فعندما يقرر قيمة ثمرة جوز مقارنة بساعة، فإنه يفكر في مدى تأثر أهدافه بكل من هذين الشيئين. لا يهتم كروزو على الإطلاق بأن مائة ثمرة من الجوز أكثر قيمة له من مائة ساعة؛ فهذا ليس القرار الذي يواجهه وهو يهرع خارج الكوخ المحترق، بل عليه أن يقرر هل ثمرة جوز واحدة أكثر قيمة من ساعة واحدة. وكما رأينا، فقدان ثمرة واحدة ليس أمرًا مهلكًا على الإطلاق. كل ما في الأمر أنه سيتعين على كروزو تناول قدر أقل بقليل مما اعتاد عليه في وقت ما، أو العمل فترة أطول قليلًا. الاقتصاديون يقولون إنه عند النقطة الحدية لا يكون فقدان ثمرة واحدة أمرًا مهمًّا على الإطلاق. ولذلك من الحكمة أن يلتقط كروزو الساعة التي يقدرها لأسباب عاطفية.

(٧) مما سبق: ماذا ينبغي لكروزو أن يفعل؟

أخيرًا بتنا على استعداد لتوضيح كيف يتصرف كروزو على أرض الواقع. لنوضح ذلك ببساطة، سيتخذ كروزو قرارات من أجل أن يحقق أهم أهدافه. وبلغة الاقتصاد، سيتصرف كروزو لتحقيق أعلى تفضيلاته مرتبة، وبعض الاقتصاديين يقولون إنه يحاول تحقيق أقصى قدر من المنفعة.

لكن هناك تنبيهًا مهمًّا. عندما يتخذ كروزو قرارًا، لا يمكنه ببساطة أن يفكر في «الفوائد» مثلما يراها من منظوره الشخصي. بل عليه أيضًا أن يفكر في «التكاليف». فتكلفة قرار ما القيمة التي يضعها كروزو على أهم أهدافه الذي لن يكون قادرًا على تحقيقه بسبب اتخاذ هذا القرار. وكثيرًا ما يوضح الاقتصاديون هذه النقطة باستخدام

مصطلح «تكلفة الفرصة البديلة» التي يعرفونها بأنها القيمة الذاتية لثاني أهم البدائل التي يتعين التضحية بها بسبب اختيار ما.

حتى الآن، كنا نشرح طبيعة المفاضلات التي يواجهها كروزو عند اتخاذ قراراته اليومية. ومن دون أن ندرك أوجه الصلة بين خياراته، لن نستطيع فهم قراراته الفعلية. لنفكر — على سبيل المثال — في أفعاله وهو يهرع خارج الكوخ المشتعل. قلنا إنه واجه اختيارًا بين أمرين؛ التقاط ثمرة الجوز أو التقاط الساعة. لكن الواقع أننا تحايلنا قليلًا، فقد انتقلنا سريعًا إلى ما كنا نعلم أنه المفاضلة الفعلية. والواقع أيضًا أن كروزو كان أمامه كل أنواع الخيارات. فبدلًا من التقاط ثمرة الجوز أو الساعة، كان بوسعه استخدام يديه في لكم وجهه. أو كان من الممكن أن يلتقط الثمرة، ثم بعد ذلك يرميها فوق السقف المشتعل. الحقيقة أننا سلَّمنا بأن كروزو سيترك الكوخ في المقام الأول. ومن المؤكد أنه كان بوسعه تناول ثمرته الأخيرة بهدوء قبل أن يلقى حتفه مختنقًا بالدخان.

عندما ناقشنا أفعال كروزو بعد أن تسببت حماقته في اندلاع النار في كوخه، لم نكلف أنفسنا عناء تصور كل الاحتمالات السخيفة التي ذكرناها للتو. بل كنا نعلم يقينًا أن كروزو سيختار إنقاذ حياته أولًا وقبل كل شيء بالجري خارج الكوخ، لأننا نعتقد أنه يضع الحفاظ على حياته في مرتبة عالية جدًّا ضمن قائمة أهدافه المفضلة. (لنقل إنها كانت أعلى بكثير جدًّا من «الحصول على بضع دقائق أخرى من النوم».) وفي هذا السياق، علمنا أنه واجه القرار التالي بالتقاط شيء واحد فقط في طريقه للخروج من الكوخ. ولم نكلف أنفسنا عناء مقارنة فوائد إنقاذ الساعة، في مقابل تكلفة عدم قدرته على لكم وجهه بكلتا يديه. ما كان ذلك ليصبح وصفًا دقيقًا للتكلفة الحقيقية لفعله، لأنه من المفترض أن «متعة لكم الوجه» لا تحتل مرتبة عالية ضمن قائمة تفضيلات كروزو.

لكننا عندما حاولنا فهم القرار الذي كان كروزو بصدد اتخاذه، نظرنا إلى أفضل خيار كان سيضحي به لأنه قرر أن يلتقط الساعة. وفي قصتنا افترضنا أن ثاني أفضل البدائل أمام كروزو هو التقاط ثمرة الجوز.[١٢] قد يفسر الاقتصادي تصرف كروزو على النحو الآتي: قرر كروزو أن فوائد اقتناء الساعة فاقت تكلفة خسارة ثمرة جوز. وهذا ببساطة ليس سوى تعبير مختلف عن قولنا إن الأهداف التي يمكن أن يحققها كروزو باستخدام ساعة و٩٩ ثمرة جوز أهم بكثير له من الأهداف التي يمكن أن يحققها ومعه ١٠٠ ثمرة جوز فقط.

القرارات الأخرى التي سيتخذها كروزو ستكون أكثر تعقيدًا، لكن المبدأ الأساسي سيظل واحدًا؛ فهو دائمًا يختار الخيار الذي تفوق فوائده تكاليفه. على سبيل المثال:

عندما يقرر كروزو أن يعمل ساعة خامسة في يوم معين من أجل جمع المزيد من أغصان الكروم، فذلك لأنه يعتبر أن فوائد ذلك العمل تفوق تكاليفه. في هذه الحالة، تتمثل الفوائد في المتعة الإضافية التي سيجنيها من استهلاك مزيد من ثمار الجوز في المستقبل. (تذكر أنه بحاجة إلى أغصان الكروم للإبقاء على عصاه الخشبية في حالة جيدة، ليضرب بها ثمار الجوز.) والتكلفة هي القيمة التي يضعها كروزو على أهم أهدافه التي لن يتمكن من تحقيقها الآن. على سبيل المثال: افترض أن كروزو وهو في طريقه لجمع مزيد من الأغصان رأى كومة من الأغصان مقطوعة بعناية وملقاة على الأرض، نتيجة حدوث صاعقة برق استثنائية. في تلك الحالة، ربما يقرر الاستمتاع بساعة إضافية من وقت الفراغ. وذلك يعني أن تكلفة قراره الأول (قضاء ساعة في قطع الأغصان) كانت تعدل قيمة الحصول على ٢٠ ساعة من وقت الفراغ بدلًا من ١٩ ساعة في ذلك اليوم.[١٣]

النقطة الأخيرة التي نشير إليها في هذا الدرس هي أن «توقعات» كروزو — أي تنبؤاته بشأن المستقبل — تقف وراء كل أفعاله. فعندما يتخذ قرارًا معينًا، فهو يختار النتيجة التي يتوقع أن تعود عليه بفوائد أكثر من التكاليف. ومن الوارد أن يخطئ في توقعاته؛ فربما يمضي عدة أسابيع يجمع الأغصان ومواد أخرى من أجل بناء طوف، فهو يظن أنه سيتمكن من استخدامه في الهرب إلى أعالي البحار حيث يأمل أن ينقذه أحد. إن فوائد هذه الفرصة الضئيلة في النجاة أكثر أهمية لكروزو من وقت الفراغ الذي يضحي به أثناء بناء الطوف.

لكن بعد محاولات عديدة يدرك كروزو أن المحيط لن يسمح له بالهرب من الجزيرة على ظهر هذا الطوف. ولسوء الحظ لا يستطيع العثور على أي شيء على الجزيرة يصلح لأن يكون شراعًا ضخمًا. وهنا يدرك نادمًا أن الجهد الذي بذله في بناء الطوف ذهب سدى وكان مضيعة للوقت، أو بمعنى أدق، مضيعة لوقت الفراغ.

بالرغم من الخطأ الذي وقع فيه كروزو، فلا نزال نحن الاقتصاديين نفسر اختياراته السابقة بقولنا إنه اعتقد أن فوائد الخروج إلى البحر المفتوح أكبر من تكلفة عدة ساعات من وقت الفراغ. وحتى لو لم تكن تلك هي المفاضلة الصحيحة، فقد ظنَّها كروزو كذلك. وفي النهاية فإن معتقدات كروزو (وتفضيلاته) هي التي وجَّهت قراراته في اتجاه بعينه.

خلاصة الدرس

- يمكننا أن نتعلم الكثير من المفاهيم والمبادئ الاقتصادية الأساسية بدراسة اقتصاد تخيلي قوامه شخص واحد فقط. وبعد إتقان المفاهيم في مثال مبسط، يمكننا تطبيقها على سياقات أكثر تعقيدًا (وواقعية) تتضمن العديد من الأشخاص.
- أحد أهم القرارات التي يتخذها الشخص تدور حول ما إذا كان سيخصص الوقت والموارد الأخرى لتلبية احتياجات الحاضر أم المستقبل. من خلال الادخار والاستثمار، يضحي الأفراد بالمتع الحالية لكنهم يحصلون على متع أكبر بكثير في المستقبل.
- يقول الاقتصاديون إن الفرد مستعد للمشاركة في «وحدات» أكثر من نشاط معين ما دامت الفوائد الذاتية أكبر من التكاليف.

مصطلحات جديدة

يقتصد: يستخدم موردًا ما بحذر لأنه نادر ويمكنه إشباع عدد محدود فحسب من الأهداف أو التفضيلات.

سلع وخدمات استهلاكية: عناصر مادية أو خدمات نادرة تشبع تفضيلات الشخص على نحو مباشر.

سلع إنتاجية/عوامل إنتاج/وسائل إنتاج: عناصر مادية أو خدمات نادرة تشبع التفضيلات على نحو غير مباشر، لأنها يمكن أن تستخدم لإنتاج سلع وخدمات استهلاكية.

الأرض/الموارد الطبيعية: عوامل إنتاج وهبتنا إياها الطبيعة.

العمل: مساهمة الجهد البشري في عملية الإنتاج.

وقت الفراغ: نوع خاص من السلع الاستهلاكية ينتج عن استخدام جسم المرء (ووقته) لإشباع تفضيلاته على نحو مباشر، في مقابل القيام بعمل ما.

عدم جدوى العمل: مصطلح يستخدمه الاقتصاديون لوصف حقيقة تفضيل الأفراد وقتَ الفراغ على العمل؛ فهم لا يعملون إلا انتظارًا لثمار العمل غير المباشرة.

سلع رأسمالية: سلع إنتاجية يصنعها البشر، وهي ليست هبات مباشرة من الطبيعة.

الدخل: تدفق السلع والخدمات الاستهلاكية التي يمكن أن يستمتع بها الفرد خلال فترة محددة من الزمن.

الادخار: استهلاك جزء من الدخل فقط؛ أي العيش بما هو دون ما يكسبه المرء.

الاستثمار: تحويل الموارد إلى مشروعات يتوقع أن تزيد الدخل في المستقبل.

الإنتاجية: مقدار الإنتاج الذي ينتجه عامل إنتاج معين خلال فترة من الزمن، وغالبًا ما يستخدم هذا المصطلح للإشارة إلى العمالة.

التوازن: موقف مستقر يحدث بعد تسوية كل الاضطرابات أو التغيرات.

الإهلاك: استنزاف أو استهلاك السلع الرأسمالية خلال دورة الإنتاج.

المنفعة الحدية: مصطلح اقتصادي يشير إلى المنفعة الذاتية التي يحصل عليها الفرد من استهلاك وحدة إضافية من سلعة أو خدمة.

الفوائد: المتع الذاتية الناتجة من فعل معين.

تكلفة الفرصة البديلة: فوائد ثاني أفضل الخيارات لفعل محدد.

التوقعات: تنبؤات الفرد بشأن المستقبل، وتنطوي على فهمه لكيفية سير العالَم، ومن ثمَّ فإنها توجِّه أفعاله الحالية.

أسئلة الدرس

(١) هل يؤمن علم الاقتصاد بأن الأفراد يتصرفون بمعزل عن بقية المجتمع؟

(٢) ماذا يعني قولنا إن كروزو ينتج سلعًا باستخدام «قدراته العقلية»؟

(٣) هل يمكن أن نبذل في وقت الفراغ مجهودًا بدنيًّا أكبر من الذي نبذله في العمل؟

(٤) لماذا ينبغي لكروزو أن يقلق بشأن إهلاك سلعه الرأسمالية؟

(٥) كيف تؤثر التوقعات على قرارات الفرد؟

هوامش

(١) ربما يكون القرَّاء المعاصرون على دراية أكبر بشخصية «توم هانكس» في فيلم «المنبوذ» (كاست أواي) الصادر عام ٢٠٠٠.

(٢) إذا استخدم كروزو العصا في إضرام النيران، فلن يتمكن من استخدامها في إسقاط ثمار الجوز. لكن دور الجاذبية في إسقاط ثمار الجوز سيظل كما هو بصرف النظر عن تصرفات كروزو.

(٣) لاحظ أن «وقت الفراغ» لا يعني بالضرورة التسكع على الشاطئ، وكذلك «العمل» لا يعني بالضرورة بذل جهد بدني. فربما يرغب كروزو في السباحة في المحيط وهو ما يُعَد بمنزلة تمرين بدني، بل وربما سيظل يشعر بألم في عضلاته إلى اليوم التالي. لكن قبل أن يمتِّع نفسه بهذا النشاط، فإنه يقوم أولًا بأداء عمل يبعث على الكثير من الملل — ولكنه غير مرهق بدنيًّا — وهو جمع الأغصان الصغيرة لإشعال النيران تلك الليلة.

(٤) كلا العنصرين الداخلين في هذا التعريف مهمَّان. إذا صنع كروزو سلعًا ولم تكن عوامل إنتاج، فلن تكون سلعًا رأسمالية، بل ستكون سلعًا استهلاكية. وإذا كانت لديه سلع هي عوامل إنتاج لكنه لم ينتجها، فلن تكون سلعًا رأسمالية أيضًا، وإنما ستكون موارد طبيعية.

(٥) المنطقي أن «أول» سلعة رأسمالية أُنتجت في تاريخ البشر لا بد أنها قد أُنتجت عندما استخدم أحد الأفراد جهده في تحويل هبات الطبيعة إلى أحد عوامل الإنتاج.

(٦) عمليًّا، يشير «إجمالي الدخل» إلى الحد الأقصى من الاستهلاك خلال فترة زمنية محددة، بينما يشير «صافي الدخل» إلى الحد الأقصى من الاستهلاك الممكن، وذلك بعد إجراء الاستثمار اللازم الذي من شأنه الحفاظ على إجمالي دخل الفترة المقبلة عند المستوى نفسه.

(٧) يمكننا افتراض أن مذاق ثمار الجوز لن يكون على الدرجة نفسها من الطيب، ولكنها لا تزال صالحة للأكل بحلول اليوم العاشر على إسقاطها من فوق الشجرة.

(٨) لاحظ أن الصخرة الحادة مورد طبيعي يستخدمه كروزو إلى جانب جهده من أجل إنتاج سلعة رأسمالية هي الغصن المبريّ.

(٩) عندما بدأ كروزو يومه الأول في استعمال العصا، كان لديه مخزون من ثلاثين ثمرة من ثمار الجوز. إذا استهلك ١٥ ثمرة من أصل ٢٠ يجمعها يوميًّا، فسيحتاج

أسبوعين كاملين لتجميع مخزون من ١٠٠ ثمرة. وبعدها — أي في اليوم الخامس عشر من صنعه العصا — يصبح بإمكانه استهلاك دخله اليومي الذي يتكون من ٢٠ ثمرة.

(١٠) كي تكتمل القصة، عمليًّا سيتعين على كروزو العمل الساعة الخامسة من اليوم السابع إضافة إلى ساعة العمل الأولى من اليوم الأول في الأسبوع التالي، وذلك من أجل استبدال الغصنين الطرفيين اللذين بُليا من الاستخدام وإعادة ربط العصا بأكملها باستخدام أغصان جديدة. وسبب هذه الإشكالية أنه حتى لو قضى كروزو سبع ساعات في إصلاح العصا التالفة، لما تمكن من توزيع العمل بالتساوي على آخر ساعة من كل يوم على مدار أسبوع. إذا كنت مدققًا، وتريد حقًّا تحديد كيفية قضاء كروزو الوقت كل يوم، فضع في اعتبارك أن أمامه خيار تخصيص ما يزيد عن ٤ ساعات من أحد الأيام لجمع ثمار الجوز (مع استهلاك ٢٠ ثمرة فحسب في ذلك اليوم) بحيث يزداد المخزون مؤقتًا عن ١٠٠ ثمرة. بعدها وفي يوم لاحق عندما يريد كروزو تخصيص أكثر من الساعة الخامسة لصيانة العصا، يمكنه الاعتماد على الزيادة في المخزون. وهكذا فإنه بالتخطيط الملائم تكون جميع الأرقام دقيقة؛ فلا يقل المخزون أبدًا عن ١٠٠ ثمرة، ولا يضطر كروزو لتناول ثمرة مر عليها أكثر من خمسة أيام.

(١١) تذكر أن كروزو يمكنه جمع ٥ ثمرات جوز في الساعة باستخدام عصاه، بمعنى أنه يجمع ثمرة واحدة كل ١٢ دقيقة.

(١٢) بعبارة أخرى، إذا كانت الساعة خارج الكوخ فعلًا، فربما قرر كروزو إنقاذ ثمرة الجوز.

(١٣) تذكر أن كروزو يقضي الساعات الأربع الأولى من اليوم في جمع ثمار جوز الهند. وعندها يكون قد تبقى أمامه ٢٠ ساعة في اليوم. إذا قضى ساعة خامسة في جمع الأغصان، فسوف يتبقى أمامه ١٩ ساعة فقط من أجل وقت الفراغ تدخل فيها ساعات النوم.

الجزء الثاني

الرأسمالية: اقتصاد السوق



الدرس الخامس

نظام الملكية الخاصة

ستتعلم في هذا الدرس:

- السبب وراء حاجة المجتمع إلى أنظمة للتعامل مع الندرة.
- الأنظمة الرئيسية الثلاثة التي سيطبَّق عليها التحليل الاقتصادي في هذا الكتاب.
- الملامح الأساسية للنظام الرأسمالي، المعروف أيضًا باسم اقتصاد السوق.

(١) حاجة المجتمع إلى القوانين

حتى الآن في هذا الكتاب، أوضحنا أن علم الاقتصاد يدرس عمليات التبادل، وأن أساسيات علم الاقتصاد توضح الآثار المنطقية المترتبة على الفعل المتعمد. وفي الدرس الرابع عرَّفنا بعض المفاهيم الأساسية للاقتصاد، وطبقناها على شخص افتراضي قذفت به الأمواج على سطح جزيرة نائية. والقوانين أو المبادئ التي وضعناها لروبنسون كروزو تنطبق على أي شخص آخر، بل على عاصمة صاخبة مثلما تنطبق على جزيرة كروزو النائية. لكن في هذه البيئات الأكثر تعقيدًا سيُظهر لنا علم الاقتصاد أنماطًا لم نلاحظها في سيناريو كروزو المبسط.

لكن ما إن ننتقل من دائرة شخص منعزل إلى عالم يضم فردين أو أكثر حتى تظهر مشكلة جديدة في تحليلنا؛ فماذا سيحدث عندما يرغب شخصان في استخدام نفس الوحدة من سلعة ما بطريقتين مختلفتين؟ في حالة كروزو كنا نقول إنه يقوم بعمليات التبادل مع الطبيعة نفسها. على سبيل المثال: كان يتخلى عن خمس ساعات من وقت فراغه كل يوم، وفي المقابل تهبه الطبيعة ٢٠ ثمرة من الجوز يوميًّا. وفي ضوء الواقع المادي كانت تلك «شروط التوظيف» المعروضة على كروزو.

على المستوى النظري لن يتغير الموقف عندما يُنقذ كروزو ويعود إلى الحياة المدنية. فهو ينظر إلى البيئة من حوله، ويكتشف عمليات التبادل المختلفة المتاحة أمامه، فيبدأ في اتخاذ القرارات التي تعود عليه بأعلى الفوائد مقارنة بتكاليفها. لكن في نفس الوقت يذكر علم الاقتصاد أن الجميع يفعلون الشيء نفسه. عندما كان كروزو بمفرده على الجزيرة، كان هو الوحيد الذي يملك عقلًا ذكيًّا، لذا كان الوحيد الذي يقدر قيمة الوحدات المختلفة من جوز الهند والكروم والصخور ... إلخ.

وفي أي مدينة كبرى نجد ملايين من مختلف العقول تقيِّم كل العناصر المادية التي تلبي غايات البشر. وعندما يرى رجل ثمرة جوز، ليست المسألة هل تستحق هذه الثمرة الجهد الذي سيبذله للحصول عليها. ذلك لأنه إذا كانت تلك الثمرة جزءًا من مدخرات شخص آخر، فإنه لا يمكن تحقيق كلا الهدفين.

وفي المجتمع تؤدي المشكلة الاقتصادية المعروفة بالندرة إلى ظهور الصراع؛ إذ لا توجد وحدات كافية من السلع لتلبية رغبات أو تفضيلات الجميع. وبالإضافة إلى المفاضلات والقيود التي تفرضها الطبيعة، هناك قيود أخرى في المجتمع يفرضها الأفراد بعضهم على بعض.

في هذا الكتاب سنركز على ثلاثة «أنظمة» مختلفة استخدمها البشر على مر التاريخ في التعامل مع الصراع الاجتماعي الناجم عن الندرة. وفي هذا الجزء الثاني من الكتاب سنطبق رؤى الاقتصاد ضمن نطاق «الرأسمالية»، أو ما يعرف باقتصاد السوق. وفي الجزء الثالث سنلقي نظرة سريعة على محاولة علاج الندرة من خلال «الاشتراكية»، وهو نظام تملك فيه الحكومة كل السلع أو على الأقل كل السلع الإنتاجية. وأخيرًا في الجزء الرابع سنستخدم علم الاقتصاد في تحليل ما حدث فيما يطلق عليه «الاقتصاد المختلط» حيث تتدخل الحكومة بفاعلية في نظام قائم في الأساس على اقتصاد السوق، من أجل تلافي عيوبه المزعومة.

(٢) الرأسمالية: تلك ملكية خاصة!

«الرأسمالية» مصطلح تشهيري في الأساس استخدمه كارل ماركس الذي أراد التعبير عن فكرة كونها نظامًا يخدم مصالح «الرأسماليين» المحدودة. لكن كما سنرى في دروس لاحقة، فإن النظام الرأسمالي يغدق الثروة على كل أفراده، بينما يركز النظام الاشتراكي قوة هائلة في أيدي النخبة المتميزة.

يقوم النظام الرأسمالي على أساس «الملكية الخاصة». وفي ظل هذا النظام تكون السلع والخدمات مملوكة لمواطنين أفراد، أو مجموعات من هؤلاء المواطنين. وفي النظام الرأسمالي الخالص، لا تقتصر ملكية المواطنين على البيت والسيارة، بل تشمل كل جرَّار وفدان زراعي وخط إنتاج، وأحيانًا يكون هؤلاء المواطنون منظَّمين في مجموعات. و«مالك» السلعة هو الشخص الذي يملك السلطة القانونية للبت في كيفية استخدام تلك السلعة. لذلك عندما يكتشف رجل ثمرة جوز في ظل النظام الرأسمالي، لا يكون مسموحًا له قانونيًّا باستهلاكها ما لم يكن يملكها، أو ما لم يتلق إذنًا بذلك من المالك.[١]

الملكية هي الأساس

لا توجد الملكية بسبب وجود القوانين، بل توجد القوانين بسبب وجود الملكية.

فريدريك باستيا «الملكية والقانون» (١٨٤٨)
http://bastiat.org/en/property_law.html

رأي لا أكثر

«لا تَسْرِق.»

سِفْر الخروج ٢٠:١٥

على أرض الواقع لا توجد أمثلة فعلية لنظام رأسمالي خالص. فأي اقتصاد كبير اليوم يضم إلى جانب «القطاع الخاص قطاعًا عامًّا (حكوميًّا)». وفي الوقت نفسه، ومنذ انهيار الاتحاد السوفييتي، لا توجد في يومنا هذا اقتصادات كبرى تزعم العمل وفقًا لنظام اشتراكي خالص، وإنما هناك نطاق نسبي يضم القطاع العام في مقابل القطاع الخاص.

وقد اختلف واضعو النظريات السياسية والاقتصاديون كثيرًا حول الوضع المثالي على هذا النطاق بما فيه طرفاه المتناقضان: الرأسمالية الخالصة مقابل الاشتراكية الخالصة. ولأن هذا الكتاب مقدمة لأساسيات علم الاقتصاد — وليس الفلسفة السياسية — فسنكتفي بعرض نماذج لثلاث نقاط ضمن هذا النطاق؛ النقطتين الطرفيتين ونقطة المنتصف.

في هذا الجزء من الكتاب (الجزء الثاني) سنستعرض تطبيق نظام رأسمالي خالص، حيث تكون كل السلع والخدمات مملوكة ملكية خاصة ويجري تبادلها في السوق. وسنفترض أن المشاركين في السوق يراعون حدود هذه الملكية. ويمكن لكتب أخرى أن تقدم تحليلًا اقتصاديًّا يساعدك في تكوين رأي بشأن الدور الصحيح الذي يجب أن تلعبه الحكومة في توفير خدمات قضائية وشرطية وعسكرية قد تكون ضرورية لضمان احترام الملكية الخاصة على نطاق واسع.

(٣) اقتصاد السوق والعمل الحر

كثيرًا ما ينظر الاقتصاديون إلى «السوق» كما لو كان كائنًا ذا عقل مستقل. فمثلًا: ربما يقول الاقتصاديون ممن يشككون في جدوى التدخل السياسي: «على البيروقراطيين الاهتمام بشئونهم الخاصة، وترك اتخاذ القرارات للسوق!»

لكن مصطلح «السوق» أو «اقتصاد السوق» يشير إلى شبكة عمليات التبادل التي يمارسها الأفراد مستخدمين أملاكهم الخاصة. وعندما يقول الاقتصاديون أشياء مثل: «وجَّه السوق عددًا أكبر من المعلمين إلى المدينة نتيجة ازدياد عدد السكان ممن بلغوا سن الالتحاق بالمدرسة»، فهذا لا يعدو أن يكون اختصارًا لقولنا إن الحوافز في مجتمع قائم على الملكية الخاصة دفعت مدرسين أفرادًا إلى اتخاذ قرار بالانتقال إلى تلك المدينة. وفي دروس لاحقة ستتعلم كيف تعمل هذه الحوافز في اقتصاد السوق، لكن الآن علينا أن نوضح أن «السوق» ليس شخصًا أو حتى مكانًا، وإنما مصطلح يشير إلى التعاملات التي تتم بين أصحاب الممتلكات الخاصة.

كثيرًا ما يصف الأفراد النظام الرأسمالي بأنه امتلاك «عمل حر». وهذا يعني أن الأفراد (أو مجموعات من الأفراد) يملكون حرية اختيار الدخول في أي مجال عمل يفضلونه. في العصور الوسطى كانت «النقابات» تتحكم تحكمًا صارمًا في مسألة الالتحاق بالمهن المختلفة. فمثلًا: لم يكن ممكنًا لأي شخص أن يعلن ببساطة أنه خياط أو نجار أفضل من غيره في البلدة، وأن يحاول التفوق عليهم في المنافسة. أما في اقتصاد السوق فيمكن لأي شخص يرغب في امتهان مهنة معينة أن يفعل ذلك. بالطبع عليه أن يحترم حقوق الملكية الخاصة للآخرين: فإذا أراد العمل من خلال متجر، فعليه أن يستأجر المكان أو يشتريه. وإذا أراد أن يصبح خياطًا ناجحًا، فهو بحاجة إلى أن يقنع زبائنه المحتملين بدفع أموالهم طواعية نظير الحصول على منتجاته وخدماته. أهم نقطة في

العمل الحر أنه ما من حاجز إضافي يحتاج من يريد أن يصبح خياطًا أن يتخطاه، بل كل ما يحتاجه هو إقناع أصحاب الملكيات الخاصة الآخرين أن بإمكانهم جميعًا الاستفادة من التعامل معه بصفته خياطًا.

أخيرًا، دعنا نشير إلى أن جسدك هو أهم ممتلكاتك. وسواء كنا نتعامل مع كروزو على جزيرته، أو مع جرَّاح مخ في مدينة كبرى، تبقى الخدمات التي يؤديها البشر جزءًا من أكثر العناصر قيمة في الاقتصاد. وفي النظام الرأسمالي يجب أن تنسب هذه العناصر لمُلَّاك محددين. و«العبودية» تحدث عندما يملك بعض الأفراد الحق القانوني في امتلاك أجساد أفراد آخرين (وما يؤدونه من خدمات). ولأسباب أخلاقية وعملية أيضًا، لا تشكل العبودية جزءًا من نظام رأسمالي خالص. ففي اقتصاد السوق يملك العمال حرية اختيار أرباب عملهم أو بدء عمل خاص بهم كنتيجة طبيعية لامتلاكهم لأجسادهم.

خلاصة الدرس

- يحتاج المجتمع إلى أنظمة من أجل إرساء القواعد والإجراءات، بحيث يتمكن الأفراد من التعامل بعضهم مع بعض في أجواء هادئة، وتحاشي الصراع على الموارد النادرة.
- سيتناول هذا الكتاب ثلاثة أطر تنظيمية: الرأسمالية، والاشتراكية، والاقتصاد المختلط.
- يؤكد النظام الرأسمالي — المعروف أيضًا باقتصاد السوق — على الملكية الخاصة للموارد. فالأفراد يتمتعون بحرية اختيار وظائفهم وبدء أي نشاط تجاري يريدون، لكن لا بد من شراء أو استئجار أي مورد يستخدمه النشاط التجاري من مالكيه.

مصطلحات جديدة

الأنظمة: ممارسات وعلاقات اجتماعية تمكن الأفراد من التعامل بعضهم مع بعض، وتوفر إطار عمل لتوقع الأحداث داخل المجتمع.

الرأسمالية: نظام اقتصادي يقوم على الملكية الخاصة والعمل الحر؛ فما من شخص واحد أو مجموعة أشخاص يتحكمون في النظام برمته.

الاشتراكية: نظام اقتصادي بموجبه يقرر مسئولو الحكومة كيفية استغلال موارد المجتمع لإنتاج سلع وخدمات معينة.

اقتصاد مختلط: نظام يسمح للمواطنين بالامتلاك القانوني للموارد، وفي نفس الوقت يضع مسئولو الحكومة القوانين التي تحد من حرية القرارات التي يمكن أن يتخذها الملاك القانونيون بشأن ممتلكاتهم.

رأسماليون: أفراد المجتمع الرأسمالي الذين يتحكمون في (كميات هائلة من) الثروة المالية. ويمارس الرأسماليون فاحشو الثراء درجة كبيرة من التحكم في المؤسسات التجارية.

ملكية خاصة: نظام تكون فيه الموارد ملكًا لأشخاص لا ينتمون إلى الحكومة.

مالك: الشخص الذي يملك السلطة القانونية لاتخاذ قرار بشأن كيفية استغلال وحدة من مورد أو سلعة ما. ويمكن للمالك نقل الملكية إلى شخص آخر.

القطاع الخاص: جزء الاقتصاد الذي يخضع لسيطرة الأفراد بعيدًا عن الحكومة. (متجر البقالة على سبيل المثال يتبع القطاع الخاص.)

القطاع العام: جزء الاقتصاد الذي يخضع لسيطرة الحكومة. (مخفر الشرطة على سبيل المثال يتبع القطاع العام.)

السوق/اقتصاد السوق: قد يكون مرادفًا للرأسمالية. ويشير أيضًا إلى عمليات التبادل الاختيارية التي تحدث في ظل نظام رأسمالي.

العمل الحر: نظام يتمكن فيه الأشخاص من اختيار وظائفهم، ويتمتعون بحرية بدء أي نشاط تجاري يريدون، دون أن يكونوا بحاجة لاستصدار إذن خاص من أي شخص بدخول قطاع ما.

النقابات: منظمات المهن في العصور الوسطى وقبل عصر الرأسمالية. وكان يتعين على الشخص الذي يرغب في أن يكون حدادًا أو نجارًا أن يحظى بقبول الأعضاء الآخرين في النقابة.

العبودية: نظام يُعتبر فيه بعض البشر ملكية خاصة لآخرين.

أسئلة الدرس

(١) هل احتاج كروزو نظام ملكية خاصة؟
(٢) لماذا تؤدي الندرة الاقتصادية لاحتمال نشوب صراع في المجتمع؟
(٣) ما الأطر التنظيمية الثلاثة التي سندرسها في هذا الكتاب؟
(٤) هل يمثل اقتصاد السوق الخالص الوجه الحقيقي للولايات المتحدة؟
(٥) ماذا يعني الاقتصاديون بقولهم «لنترك القرار للسوق»؟

هوامش

(١) في الولايات المتحدة على الأقل، يعني مصطلح «ملكية خاصة» في بعض الأحيان «ابقَ بعيدًا!». على سبيل المثال: إذا كنت تتجول مع أصدقائك في الغابة ومررتم بسور مسيَّج عليه لافتة «ممنوع الدخول! ملكية خاصة!» فعلى الأرجح لن ترغب في توريط نفسك في خلاف مع من وضع هذه اللافتة. أما على صعيد المقارنة بين الرأسمالية والاشتراكية، فحتى ساحة انتظار السيارات في أحد مراكز التسوق تكون «ملكية خاصة». فمالك مركز التسوق يعطي إذنًا عامًّا لجميع رواد المركز التجاري باستخدام ملكيته هذه أثناء تسوقهم. لا شك أنك إذا تسكعت مع أصدقائك في ساحة الانتظار وسببت إزعاجًا للزبائن أثناء إيقاف سياراتهم، فسيكون من حق مالك مركز التسوق قانونًا أن يطردكم من ملكيته.

الدرس السادس

التبادل المباشر وأسعار المقايضة

ستتعلم في هذا الدرس:

- لماذا يمارس الأفراد التبادل التجاري فيما بينهم.
- تعريفَي التبادل المباشر والمقايضة.
- كيف تُحدَّد الأسعار في عملية المقايضة.

(١) لماذا يمارس الناس التبادل التجاري فيما بينهم؟

في الدرس الرابع تعلمنا الكثير عن الاقتصاد من خلال دراسة حالة روبنسون كروزو و«عمليات التبادل» التي كان يقوم بها مع الطبيعة. لكن جوهر علم الاقتصاد يكمن في دراسة عمليات التبادل التي تتضمن أكثر من شخص واحد. ولفهم اقتصاد السوق نحن أولًا بحاجة لأن نفهم عمليات التبادل الفردية بين شخصين، لأنها تمثل حجر الأساس لاقتصاد السوق بالكامل.

في حالة روبنسون كروزو، كان كل «تبادل» يمارسه مع الطبيعة مقصودًا منه أن يعود بالنفع عليه. فهو لم يكن يختار إلا البدائل التي يرى أن فوائدها تفوق تكاليفها.

وينطبق ذلك أيضًا على عمليات التبادل التي يقوم بها الفرد مع فرد آخر وليس مع الطبيعة. وبما أننا نفترض (في الجزء الثاني من هذا الكتاب) وجود اقتصاد سوق يؤمن حقوق الملكية الخاصة، فنحن نعلم أن كلا الشخصين في أي تبادل طوعي ينتظران أن تفوق فوائد التبادل تكاليفه. وبعبارة أخرى، يتوقع كلا الطرفين أن ينهيا التبادل وهما على حال أفضل مما كانا عليه قبل البدء فيه.

كيف يمكن ذلك؟ يعتقد بعض من ينتقدون الرأسمالية أنه عندما يربح شخص ما من عملية تبادل تجاري، فلا بد أن يكون ذلك على حساب الطرف الآخر؛ فهم يعتقدون أن مكسب شخص ما لا بد وأن يعني خسارة الآخر. لكنهم مخطئون! لعلك تذكر أن التفضيلات مسألة شخصية. لنفترض أن تينا ذهبت إلى المدرسة ومعها برتقالة، بينما صديقها سام معه تفاحة. لن يكون غريبًا لو فضلت تينا تفاحة سام على برتقالتها، وفي نفس الوقت قد يفضل سام برتقالة تينا على تفاحته. إذا علم كل من سام وتينا بمشكلة الآخر، فيمكنهما أن يصبحا سعيدين من خلال التبادل.

في كثير من الأحيان يخطئ الأفراد بشأن توقعاتهم حول ما سيمنحهم الشعور بالسعادة. على سبيل المثال: ربما كان سام يعاني حموضة في جهازه الهضمي، ومن ثم سيسبب له أكل البرتقالة حرقة في المعدة، فينتهي الأمر بإلقائه البرتقالة بعد قضمتين فقط. في تلك الحالة سيندم سام على إجراء عملية التبادل السابق ذكرها مع تينا. مع ذلك، ما يهمنا هو أنه في اللحظة التي يحدث فيها التبادل الاختياري يتوقع كلا الطرفين الاستفادة منه. وما دامت عمليات التبادل طوعية ونزيهة — أي ما دامت غير قسرية أو مبنية على الغش والخداع — يمكن أن يحقق الأفراد مزيدًا من أهدافهم من خلال تبادل ممتلكاتهم فيما بينهم.

(٢) التبادل المباشر/المقايضة

نود في النهاية شرح عمليات التبادل التي تتضمن استخدام «النقود». وسوف يعني ذلك في نظر معظم القراء شرح أسعار السلع والخدمات التي تباع وتشترى مقابل الدولار أو اليورو أو الين ... إلخ. سنبين هذه المبادئ في الدرس التالي. أما في هذا الدرس فسنبين المبادئ الخاصة بعمليات التبادل التي لا تتضمن استخدام النقود. وسنركز تحديدًا على ما يسميه الاقتصاديون «التبادل المباشر»، أو ما يُعرف أيضًا باسم «المقايضة».

في التبادل المباشر يكون للأشياء التي يحصل عليها كلا الطرفين من عملية التبادل استخدام «مباشر». تضمنت قصة سام وتينا تبادلًا مباشرًا، لأن كلًّا منهما أراد استهلاك الثمرة التي استبدلها مع الآخر.

قد لا يقتصر التبادل المباشر (أو المقايضة) على السلع الاستهلاكية فحسب، بل يتضمن السلع الإنتاجية أيضًا. (راجع الفصل الرابع إذا كنت لا تتذكر الفرق بينهما.) فمثلًا، قد يعطي المزارع براون رطلًا من اللحم المقدد للمزارع جونز مقابل كيس من

بذور الطماطم. يرى جونز اللحم المقدد على أنه سلعة استهلاكية؛ فسيقليه ويتناوله في إفطار ذلك الصباح. أما براون فلا يرغب في أكل بذور الطماطم التي حصل عليها من هذا التبادل! فهي سلعة إنتاجية، لأنه سيخلطها مع أشياء أخرى (مثل التربة والأسمدة) لكي تنتج له محصولًا من الطماطم في المستقبل. بالرغم من أنك قد تقول إن براون لا يستفيد «مباشرة» من بذور الطماطم، فما زال هذا التبادل «تبادلًا مباشرًا» (أو مقايضة) لأن كلا المزارعين لديهما رغبة شخصية في استخدام العناصر التي يحصلان عليها من هذا التبادل.

ونحن لا نتحول من حالة المقايضة إلى حيز «التبادل غير المباشر» إلا عندما يحصل الأفراد في التبادل على شيء لا يرغبون في استخدامه سواء للاستهلاك أم الإنتاج. وفي هذه الحالة ينوي هؤلاء الأفراد استبدال هذا الشيء مع شخص آخر في المستقبل. هذا بالضبط ما يحدث في جميع عمليات التبادل التي تتضمن استخدام المال. فعندما تقضي بضع ساعات من وقت فراغك في جز الأعشاب في حديقة جارك مقابل ٢٠ دولارًا، فأنت تشارك في تبادل غير مباشر، لأنك بالطبع لا تنوي تناول العشرين دولارًا، ولا تنوي خلطها مع مواد أخرى بغرض بناء شيء ما. السبب في أنك تقدر هذه النقود هو أنك تتوقع العثور على شخص آخر (في المستقبل) يبيعك شيئًا لديه قيمة مباشرة لك مقابل هذه النقود. سوف نتناول نظرية التبادل غير المباشر في الدرس التالي، لكننا هنا نتناول التبادل المباشر (أو المقايضة) حيث ينوي كلا الطرفين استخدام الأشياء المستبدلة من أجل الاستهلاك أو الإنتاج (وليس في تبادل تال).

(٣) الأسعار

في أي تبادل سوقي تُستبدَل بوحدات من سلعة (أو خدمة) معينة وحداتٌ من سلعة (أو خدمة) أخرى. و«السعر» هو النسبة بين هذه الوحدات. على سبيل المثال: إذا كان سعر قرص الفيديو الرقمي ٢٠ دولارًا، فهذا يعني أن على المشتري التخلي عن ٢٠ وحدة من الدولارات بينما يتخلى البائع عن وحدة قرص رقمي واحدة.

في المقايضة يختفي التمييز الشائع بين البائع والمشتري، نظرًا لعدم وجود النقود. فمثلًا عندما يعطي المزارع براون رطلًا من اللحم المقدد للمزارع جونز مقابل مائة بذرة من بذور الطماطم، يكون براون «مشتريًا» للبذور وفي نفس الوقت «بائعًا» للحم المقدد. (طبعًا ينطبق العكس على جونز، فهو مشتر للحم وبائع للبذور.) يمكننا أيضا أن نقول

إن سعر رطل اللحم المقدد هو مائة بذرة من بذور الطماطم، وسعر بذرة الطماطم يساوي ١ / ١٠٠ من رطل اللحم المقدد.

وكما سنرى في الدرس التالي، يكمن جزء من جمال الاقتصاد النقدي في أننا لا نحتاج لاستخدام أسعار المقايضة حيث يكون لكل سلعة (وخدمة) قائمة كاملة بأسعار جميع السلع (والخدمات) الأخرى في الاقتصاد. فمثلًا: إذا كان هناك ٢٠ نوعًا مختلفًا من السلع يُستبدَل بعضها مع بعض، فسيحتاج التاجر في ظل الاقتصاد القائم على المقايضة لأن يكون على علم بأن (٢٠ × ١٩)/٢ = ١٩٠ سعر صرف (أو سعر مقايضة) مختلفًا. لكن إذا كان هناك نوع واحد من السلع في جميع عمليات التبادل — وهذا هو ما تفعله النقود — فكل ما سيحتاجه التاجر معرفة ٢٠ سعرًا فحسب تمثل سعر استبدال كل سلعة من السلع العشرين مقابل وحدات من النقود. لكن قبل أن نتناول (في الدرس المقبل) الحالة الخاصة لكيفية تحديد الأسعار عند استخدام النقود في المعاملات التجارية، علينا أولًا فهم الحالة الأعم وهي المقايضة.

(٤) كيف تتحدد الأسعار في عمليات المقايضة

على مدى بقية هذا الدرس سنستخدم مثالًا عدديًّا محددًا لنوضح السبب في ظهور أسعار معينة في عمليات التبادل بالمقايضة. بالطبع ما من شيء مميز في الأعداد التي سنختارها؛ كل ما هنالك أننا نعطيك مثالًا عينيًّا لنتأكد أنك قادر على تصور المبادئ العامة.[١]

يدور مثالنا حول ثلاثة أشقاء — أليس وبيلي وكريستي — عادوا إلى منزلهم يوم عيد القديسين (الهالوين) بعد أن قضوا المساء يطوفون على بيوت الحي يطلبون الحلوى وإلا سينصبون شركًا لأصحاب البيت كعادة الأطفال في هذا العيد. جمع كل طفل من الأطفال الثلاثة مقادير مختلفة من شوكولاتة سنيكرز وميلكي واي. وكما سنرى، فبسبب اختلاف مقتنيات الأطفال من الحلوى واختلاف أذواقهم، سيحققون «مكاسب من التبادل». بعبارة أخرى، من خلال عمليات التبادل الطوعية، سيخرج الأطفال من «سوقهم» الصغيرة وهم أسعد حالًا مما كانوا عليه من قبل. في مثالنا الافتراضي نود في نهاية الأمر أن نبين السبب وراء ظهور سعر صرف معين بين شوكولاتة سنيكرز وميلكي واي. بعبارة أخرى نود أن نفهم كيف ستؤدي مقتنيات الأطفال وتفضيلاتهم إلى وضع سعر محدد لشوكولاتة سنيكرز مقابل شوكولاتة ميلكي واي، أو (بالمثل) وضع سعر محدد لشوكولاتة ميلكي واي مقابل شوكولاتة سنيكرز.

لكي نستخدم هذا المثال سنحتاج أولًا إلى طريقة مناسبة لعرض المعلومات. يوضح الجدول التالي تفضيلات — أو مراتب التفضيل لدى — أليس فيما يتعلق بالمجموعات المختلفة من شوكولاتة سنيكرز وميلكي واي. ولكي تظل الأمور تحت السيطرة سندرس الحالات التي يمتلك فيها الأطفال أربع قطع حلوى كحد أقصى من كل نوع. وذلك يعني أن هناك ٢٥ مجموعة محتملة قد يمتلكها كل طفل في المثال الحالي. (أحد الاحتمالات هو امتلاك ٤ سنيكرز و٤ ميلكي واي، والثاني امتلاك ٣ سنيكرز وصفر ميلكي واي، بينما الاحتمال الثالث امتلاك ١ سنيكرز و٢ ميلكي واي، إلى آخر الاحتمالات الخمسة والعشرين.)

قبل استكمال المثال دعنا نتأكد من أنك تفهم المعلومات الواردة في الجدول التالي. اخترنا الأعداد بحيث يكون هناك جزم بأن أليس «تحب شوكولاتة سنيكرز أكثر من ميلكي واي». فمثلًا، إذا لم تكن لدى أليس في بادئ الأمر أي قطع من شوكولاتة سنيكرز أو ميلكي واي، وكان عليها أن تختار أحد النوعين، فستختار سنيكرز. والجدول التالي يخبرنا بذلك، لأن المجموعة (صفر سنيكرز، صفر ميلكي واي) تقع في أدنى مرتبة، بينما المجموعة (١ سنيكرز، صفر ميلكي واي) تقع في المرتبة الثالثة والعشرين متقدمة على المجموعة (صفر سنيكرز، ١ ميلكي واي) التي تقع في المرتبة قبل الأخيرة.

بالرغم من ذلك، من المهم أن تتذكر أن الأفراد يقيمون السلع «وحدة وحدة» (أو «على الهامش»). صحيح أنه لو لم يكن لدى أليس في بادئ الأمر أي حلوى على الإطلاق، فإنها ستفضل الحصول على شوكولاتة سنيكرز أكثر من ميلكي واي. لكن افترض أن أليس بدأت ومعها بالفعل قطعة سنيكرز، وعُرض عليها أن تختار بين قطعة سنيكرز (إضافية) أو قطعة ميلكي واي، فستختار ميلكي واي. ذلك لأن أليس تضع المجموعة (١ سنيكرز، ١ ميلكي واي) في المرتبة السابعة عشرة التي تتقدم كثيرًا على المجموعة (٢ سنيكرز، صفر ميلكي واي) التي تقع في المرتبة الحادية والعشرين.

ترتيب تفضيلات أليس للمجموعات المختلفة من حلوى سنيكرز (س) وميلكي واي (م)	
١	٤س، ٤م
٢	٤س، ٣م
٣	٣س، ٤م
٤	٣س، ٣م

ترتيب تفضيلات أليس للمجموعات المختلفة من حلوى سنيكرز (س) وميلكي واي (م)		
	٥	٤س، ٢م
	٦	٢س، ٤م
	٧	٣س، ٢م
	٨	٢س، ٣م
	٩	٤س، ١م
	١٠	١س، ٤م
	١١	٢س، ٢م
↑ المجموعات المفضلة ↑	١٢	٣س، ١م
	١٣	١س، ٣م
	١٤	٢س، ١م
	١٥	١س، ٢م
	١٦	٤س، ٠م
	١٧	١س، ١م
	١٨	٠س، ٤م
	١٩	٣س، ٠م
	٢٠	٠س، ٣م
	٢١	٢س، ٠م
	٢٢	٠س، ٢م
	٢٣	١س، ٠م
	٢٤	٠س، ١م
	٢٥	٠س، ٠م

حددنا ترتيبات الأفضلية لدى أليس بغرض التنظيم؛ فهي تحب شوكولاتة سنيكرز أكثر من ميلكي واي، وتفضل أيضًا امتلاك الكثير من الحلوى على امتلاك القليل منها. لكن لاحظ أن أليس تفضل التنوع أيضًا. على سبيل المثال: نجدها تفضل الحصول على قطعة سنيكرز وقطعة ميلكي واي (المرتبة السابعة عشرة) أكثر من الحصول

على ٣ قطع سنيكرز وصفر ميلكي واي (المرتبة التاسعة عشرة). في هذه المقارنة تحديدًا يبدو للوهلة الأولى أن أليس تخل باثنتين من «قواعد» ذوقها؛ فهي تختار عددًا أقل من شوكولاتة ميلكي واي وعددًا أقل من شوكولاتة سنيكرز! لكن هذا ليس غريبًا على الإطلاق. فالمجموعة الواقعة في المرتبة السابعة عشرة تعطيها مزيجًا متساويًا من شوكولاتة سنيكرز وميلكي واي، بينما المجموعة الواقعة في المرتبة التاسعة عشرة — على الرغم من احتوائها على عدد أكبر من قطع الشوكولاتة — فإنها جميعًا من النوع سنيكرز. لذلك ليس هناك شيء غريب أو «غير عقلاني» في تفضيل أليس للمجموعة التي تحتوي على قطعة واحدة من كل نوع. وكما لا يمكننا أن نقول إن الأفراد يقدرون الماء أكثر من الماس، لا يمكننا أيضًا أن نقول إن أليس تقدر سنيكرز (أو المزيد من الحلوى) على ميلكي واي (أو القليل من الحلوى). فالأمر يعتمد على عدد الوحدات التي كانت أليس تمتلكها في بادئ الأمر قبل أن تواجَه بالاختيار بين النوعين.

إذا قضيت بضع دقائق في دراسة الجدول السابق، فسترى أنماط التفضيل الخاصة بأليس. وفي العالم الواقعي لا تخضع تفضيلات الأفراد لمجموعة مبسطة من «القواعد»، لكننا اخترنا التصنيف المنطقي السابق لنسهل عليك فهم المثال.

والآن وقد تعرفنا على أليس وتفضيلاتها، يمكننا أن نضيف أخاها بيلي إلى المثال. سنفترض أن ذوقه مشابه لذوق أليس. لكن لأن الطفلين بدآ ومعهما مجموعات مختلفة من الحلوى، فلا تزال هناك مكاسب يمكن تحقيقها من وراء التبادل. تتلخص هذه المعلومات (وأكثر) في الجدول التالي.

نؤكد ثانية أننا تعمدنا أن يكون ترتيب التفضيلات الخاصة ببيلي مطابقًا لترتيب تفضيلات أليس لتتمكن من رؤية النتائج المترتبة على بدء الأطفال بمجموعات مختلفة من الحلوى. في العالم الواقعي لا يكون ثمة تطابق تام بين الأفراد، لا سيما عندما لا تقتصر تفضيلاتهم على مجرد ٢٥ سيناريو مختلفًا فحسب، بل تشمل عددًا مهولًا من المجموعات لعدد هائل من السلع والخدمات.

عمليات التبادل الممكنة لحلوى سنيكرز وميلكي واي بين أليس وبيلي

مرتبة التفضيل	أليس	المفتاح	بيلي
١	٤س، ٤م		٤س، ٤م
٢	٤س، ٣م		٤س، ٣م
٣	٣س، ٤م		٣س، ٤م
٤	**٣س، ٣م**		٣س، ٣م
٥	٤س، ٢م		٤س، ٢م
٦	٢س، ٤م		٢س، ٤م
٧	**٣س، ٢م**		٣س، ٢م
٨	٢س، ٣م		**٢س، ٣م**
٩	٤س، ١م		٤س، ١م
١٠	١س، ٤م	**المجموعة الأصلية**	١س، ٤م
١١	**٢س، ٢م**	**السعر: ١س مقابل ١م**	**٢س، ٢م**
١٢	٣س، ١م	**السعر: ٢س مقابل ١م**	٣س، ١م
١٣	١س، ٣م	**السعر: ١س مقابل ٢م**	١س، ٣م
١٤	**٢س، ١م**	**السعر: ١س مقابل ٣م**	٢س، ١م
١٥	١س، ٢م		**١س، ٢م**
١٦	**٤س، ٠م**		٤س، ٠م
١٧	١س، ١م		**١س، ١م**
١٨	٠س، ٤م		**٠س، ٤م**
١٩	٣س، ٠م		٣س، ٠م
٢٠	٠س، ٣م		٠س، ٣م
٢١	٢س، ٠م		٢س، ٠م
٢٢	٠س، ٢م		٠س، ٢م

مرتبة التفضيل	أليس	المفتاح	بيلي
٢٣	١س، ٠م		١س، ٠م
٢٤	٠س، ١م		٠س، ١م
٢٥	٠س، ٠م		٠س، ٠م

وبالرغم من أن أذواق الأطفال واحدة فيما يتعلق بالتنويعات المختلفة من شوكولاتة سنيكرز وميلكي واي، فإنهم يعودون إلى المنزل مساء عيد القديسين ومعهم مجموعات مختلفة من الحلوى. جاءت أليس إلى طاولة عقد الصفقات ومعها أربع قطع من شوكولاتة سنيكرز وليس معها أي قطع من شوكولاتة ميلكي واي، بينما لم يكن بحوزة أخيها أي قطع من شوكولاتة سنيكرز وكان معه أربع قطع من شوكولاتة ميلكي واي. إذا ألقينا نظرة سريعة على ترتيب تفضيلاتهما، فسيتضح لنا أن هناك مكسبًا سيعود على كل منهما جراء عملية التبادل. بعبارة أخرى، ومن خلال إعادة ترتيب ممتلكاتهما، يمكن لكليهما الحصول على مجموعة تضم كلا النوعين من الشوكولاتة، وكلاهما يفضل المجموعة التي حصل عليها على التي كان يملكها قبل عملية التبادل.

لكن المنطق الاقتصادي وحده لا يمكنه أن يخبرنا بالشروط المحددة التي سيتفق عليها أليس وبيل فيما يختص بعملية التبادل بينهما. ولتبسيط الأمور دعونا نفترض أنهما لن يقسما قطع الحلوى، بل سيتبادلان باستخدام القطعة كاملة. بالنظر إلى المعلومات الواردة في الجدول ماذا يمكننا أن نقول عن عملية التبادل بين أليس وبيلي؟

المبدأ الأول الذي ينبغي أن نتذكره هو أن كلا الطرفين في التبادل الاختياري يستفيدان. إذا افترضنا — ربما يكون افتراضًا غير واقعي! — أن الأشقاء لا يسرقون الحلوى بعضهم من بعض، فسنعرف أن أي تبادل سيجعل أليس وبيل أفضل حالًا. وذلك يعني أننا نستطيع أن نستبعد احتمال انتهاء التبادل بحصول أليس على المجموعات الواقعة ما بين المرتبتين السابعة عشرة والخامسة والعشرين لترتيب تفضيلاتها، ونستبعد أيضًا احتمال انتهاء التبادل بحصول بيلي على المجموعات الواقعة بين المرتبتين التاسعة عشرة والخامسة والعشرين. دائمًا سيكون لأليس وبيلي حرية الإحجام عن إجراء التبادل والاكتفاء بتناول الحلوى التي حصلا عليها في البداية، ومن ثم سينتهي الأمر بأن يصبح كلاهما على الأقل سعيدًا مثلما كان قبل عملية التبادل.

ولأن مثالنا بسيط للغاية، يمكننا أن نتعرف سريعًا على نتائج التبادل الممكنة من خلال اختبار «الأسعار» المختلفة. لنفترض أن أليس وبيلي يتبادلان شوكولاتة سنيكرز وميلكي واي بنسبة ١:١. هل يبدو التبادل مرضيًا لكلا الطرفين بهذا السعر؟

دعونا أولًا نلقي نظرة على تفضيلات أليس. تبدأ أليس ومعها في المرتبة السادسة عشرة ٤ سنيكرز وصفر ميلكي واي. وهكذا يكون السؤال: هل أليس على استعداد للتخلي عن قطعة أو أكثر من شوكولاتة سنيكرز مقابل عدد مساو من شوكولاتة ميلكي واي؟ يمكننا أن نرى أن الإجابة نعم. يمكنها استبدال ١ سنيكرز مقابل ١ ميلكي واي، وبذلك ينتهي الأمر بامتلاكها المجموعة (٣ سنيكرز، ١ ميلكي واي) التي تقع في المرتبة الثانية عشرة. لكن يمكنها أن تفعل ما هو أفضل من ذلك إذا تخلت عن وحدة إضافية، ومن ثمَّ تنتقل إلى المرتبة الحادية عشرة التي تحتوي على قطعتين من كل نوع.

وينطبق نفس التحليل على بيلي؛ فبإمكانه الانتقال من المرتبة الثامنة عشرة إلى المرتبة الثالثة عشرة إذا استبدل بقطعة ميلكي واي قطعة سنيكرز. لكن يمكنه أن يصل إلى حال أفضل إذا بادل وحدة إضافية، وانتقل إلى المرتبة الحادية عشرة بين مراتب تفضيلاته.

في هذا الدرس لن نتعمق كثيرًا لمعرفة النهج المحدد الذي اتبعه كل من أليس وبيلي عند إجراء عملية المقايضة. يمكنك أن تتخيل أن أليس تعطي بيلي أولًا قطعة سنيكرز مقابل قطعة ميلكي واي، ثم يتوقفان لإعادة تقييم الموقف. أو يمكنك أن تتخيل أن أليس تعرض على بيلي قطعتي سنيكرز في مقابل قطعتي ميلكي واي. النقطة المهمة هي أننا إذا ثبَّتنا السعر عند ١:١، فستحدث نقطة الاستقرار الوحيدة — «وضع التوازن» الوحيد — عندما ينتهي التبادل بحصول كل منهما على قطعتين من كل نوع. فأليس لن تفرط في قطعة سنيكرز ثالثة من أجل الحصول على قطعة ميلكي واي إضافية، لأن ذلك سيجعلها تتراجع إلى المرتبة الثالثة عشرة (١ سنيكرز، ٣ ميلكي واي).

لكن انتبه! قد يبدو الأمر وكأننا «أثبتنا» أن بيلي وأليس سيحصلان في النهاية على قطعتين من كل نوع، لكننا أوضحنا فقط أن هذه هي نقطة التوقف المنطقية إذا حدث التبادل بنسبة (سعر) ١:١. لكن هناك أسعارًا أخرى لا تزال تسمح بتحقيق مكاسب لكلا الطرفين.

على سبيل المثال: لنفترض أن أليس قالت لبيلي: «سأعطيك قطعة سنيكرز إذا أعطيتني قطعتي ميلكي واي. وهذا هو التبادل الوحيد الذي أرغب في إجرائه معك. لك

أن تقبل أو أن ترفض.» هل هذه صفقة جيدة؟ بالطبع هي كذلك لأليس، لأنها ستسمح لها بالحصول على ٣ سنيكرز و٢ ميلكي واي؛ المرتبة السابعة ضمن ترتيب تفضيلاتها.[٢]

أيضًا سيستفيد بيلي من هذا التبادل، إذ سينتهي به الأمر بالحصول على ١ سنيكرز و٢ ميلكي واي؛ أعلى بثلاث مراتب مما هو عليه إذا أحجم عن عملية التبادل من الأساس. لكنه لن يقبل بمثل هذا التبادل مرة أخرى، لأنه سيحصل حينئذ على (٢ سنيكرز، صفر ميلكي واي)، وهذا تراجع في ترتيب تفضيلاته.

من ناحية أخرى، يمكن أن يوجه بيلي تحذيرًا مماثلًا لأليس قائلًا إنه سيتنازل عن ١ ميلكي واي مقابل ٢ سنيكرز، وإلا سيحتفظ بحلواه كلها لنفسه. وإذا أخذت أليس هذا التحذير على محمل الجد، فيمكنها أن تحسن وضعها بقبول الصفقة. وتشير الخانات المظللة باللون الرمادي الداكن في الجدول إلى المجموعات النهائية التي ستنتج عند التبادل بسعر ٢:١.

وهناك احتمال رابع أيضًا: سنفترض أن أليس قاسية وطلبت ٣ ميلكي واي مقابل ١ سنيكرز فقط. كما توضح الخلايا المظللة باللون الأبيض، هذا أيضًا احتمال وارد. إذا ظن بيلي أن هذا هو السعر السائد، يمكنه تحسين وضعه بالانتقال من المرتبة الثامنة عشرة التي بدأ بها إلى المرتبة السابعة عشرة.

يمكنك أن تتحقق بنفسك من أنه لا توجد أسعار أخرى مقبولة في هذا التبادل، إذا استمررنا في افتراض أن الطفلين لا يتبادلان إلا قطعًا كاملة من الشوكولاتة. لاحظ أنه على الرغم من إمكانية التبادل بسعر ٣:١، فالعكس ليس مقبولًا، لأن أليس ستفضل الاحتفاظ بمجموعتها الأولى أكثر من التخلي عن ٣ سنيكرز مقابل ١ ميلكي واي، ومن ثم لا يمكن لبيلي أن يقنعها بمثل هذا العرض.

خلاصة القول أننا رأينا أن ترتيب التفضيلات والمجموعات الأولية من قطع الحلوى تمكننا من تحديد أربع نقاط استقرار (أو مواضع توازن) مختلفة. وهناك طريقة أخرى لوصف النتائج التي توصلنا إليها، وهي القول إننا حددنا أربع نتائج مختلفة «تُستنفَد فيها مكاسب التبادل». أوضحنا أيضًا أن هناك سعرًا مختلفًا لكل موضع من المواضع الأربعة.

المنطق الاقتصادي وحده لا يمكن أن يخبرنا تحديدًا بعدد قطع الحلوى التي سيحصل عليها بيلي وأليس بعد انتهاء صفقتهما. فلا نستطيع أن نؤكد هل سيتبادلان شوكولاتة سنيكرز مقابل ميلكي واي بسعر ١:١ أم ٢:١ أم ١:٢ أم ٣:١. ستعتمد النتيجة الفعلية على عوامل أخرى غير ترتيب التفضيلات والتوزيع الأولي لقطع الحلوى.

على سبيل المثال: إذا تمكنت أليس حقًّا من إبرام صفقة مربحة وكان بيلي مهادنًا إلى حد ما، فمن المرجح أنها ستستبدل بقطعة سنيكرز واحدة أو اثنتين أو ثلاث قطع ميلكي واي من بيلي. ومن ناحية أخرى، إذا كان بيلي وأليس ماهرين بالقدر نفسه في فن التفاوض، فربما ينتهي الأمر بحصول كل منهما على قطعتين من كل نوع.

في العالم الواقعي من الممكن ألا يلجأ بيلي وأليس إلى التبادل، حتى إذا كان الجدول الأول يعطي صورة صحيحة عن تفضيلات كل منهما وما يمتلكه من قطع الشوكولاتة. لنفترض أن أليس قالت: «أعطني قطعتي ميلكي واي وسأعطيك قطعة سنيكرز واحدة، وإلا لن أجري أي تبادل معك.» لكن بيلي يظن أنها تتحايل عليه، فيرد قائلًا: «كلا، أفضل عرض لدي أن أستبدل واحدة منك بواحدة مني.» في هذه الحالة، من المؤكد أن أليس ستغضب وتنفذ تهديدها. في ضوء تحليلنا فإن هذه ليست نتيجة «متوازنة»، لأنه لا تزال هناك مكاسب من عملية التبادل لم تُستغَل بعد؛ يمكن لبيلي وأليس أن يكونا أفضل حالًا إذا تبادلا ممتلكاتهما. لذا احرص على ألا تعلق قدرًا كبيرًا من الأهمية على مفهوم التوازن من المنظور الاقتصادي، ففي عالم الواقع «انعدام التوازن» موجود طوال الوقت!

(٤-١) انهيار نطاق الأسعار بإضافة متداولين جُدُد

على الرغم من التعقيدات التي يتضمنها المثال السابق، فإنه يرسي بعض المبادئ الأساسية في فهم كيفية تحديد الأسعار في سوق المقايضة. وفي هذا الجزء الأخير من الدرس سنبين أن إضافة متداول آخر لهذه العملية يمكن أن يجعل بعض الأسعار المحتملة الأصلية غير صالحة للاستخدام. لتفهم هذا التحول، انظر الجدول التالي الذي يشتمل على نفس ترتيب الأفضليات لكل من بيلي وأليس، لكن مع إضافة متداولة جديدة هي كريستي:

إضافة طفل ثالث قد يقلل عدد نقاط الاستقرار النهائية

مرتبة التفضيل	أليس	المفتاح	بيلي	كريستي
١	٤س، ٤م		٤س، ٤م	٤س، ٤م
٢	٤س، ٣م		٤س، ٣م	٤س، ٣م
٣	٣س، ٤م		٣س، ٤م	٣س، ٤م
٤	**٣س، ٣م**		٣س، ٣م	٤س، ٢م

مرتبة التفضيل	أليس	المفتاح	بيلي	كريستي
٥	٤س، ٢م		٤س، ٢م	٣س، ٣م
٦	**٢س ، ٤م**		٢س، ٤م	٤س، ١م
٧	**٣س، ٢م**		٣س، ٢م	٣س، ٢م
٨	٢س، ٣م		~~٢س، ٣م~~	٢س، ٤م
٩	٤س، ١م		٤س، ١م	٢س، ٣م
١٠	١س، ٤م	**المجموعة الأصلية**	١س، ٤م	٣س، ١م
١١	~~٢س، ٢م~~	**السعر: ١س مقابل ١م**	~~٢س، ٢م~~	**٢س، ٢م**
١٢	٣س، ١م	**السعر: ٢س مقابل ١م**	٣س، ١م	٤س، ٠م
١٣	١س، ٣م	**السعر: ١س مقابل ٢م**	١س، ٣م	**١س، ٤م**
١٤	~~٢س، ١م~~	**السعر: ١س مقابل ٣م**	٢س، ١م	٢س، ١م
١٥	١س، ٢م		**١س، ٢م**	١س، ٣م
١٦	**٤س، ٠م**		٤س، ٠م	٣س، ٠م
١٧	١س، ١م		**١س، ١م**	١س، ٢م
١٨	٠س، ٤م		**٠س، ٤م**	١س، ١م
١٩	٣س، ٠م		٣س، ٠م	٢س، ٠م
٢٠	٠س، ٣م		٠س، ٣م	١س، ٠م
٢١	٢س، ٠م		٢س، ٠م	٠س، ٤م
٢٢	٠س، ٢م		٠س، ٢م	٠س، ٣م
٢٣	١س، ٠م		١س، ٠م	٠س، ٢م
٢٤	٠س، ١م		٠س، ١م	٠س، ١م
٢٥	٠س، ٠م		٠س، ٠م	٠س، ٠س

لاحظ أن تفضيلات كريستي من الشوكولاتة تختلف عن تفضيلات كل من بيلي وأليس، لكنها تتفق معهما في أنها تفضل الحصول على عدد أكبر من قطع الحلوى،

وأنها تفضل التنوع أيضًا. لكن بلغة الحياة اليومية قد يقول البعض إن كريستي «تحب شوكولاتة سنيكرز أكثر من بيلي وأليس». على سبيل المثال قد تفضل كريستي الحصول على قطعة سنيكرز واحدة بدلًا من ٤ قطع ميلكي واي! (انظر إلى المرتبتين العشرين والحادية والعشرين في ترتيب تفضيلاتها.)

وبصفتك مدربًا على التفكير الاقتصادي، فأنت تعلم أن كريستي ستتخلى عن شوكولاتة سنيكرز في بعض الأحيان مقابل الحصول على شوكولاتة ميلكي واي. على سبيل المثال: إذا كان لديها في بادئ الأمر ٤ قطع سنيكرز، فستكون على استعداد للتخلي عن ٢ منها مقابل الحصول على ٢ ميلكي واي، مثلما يتضح من المرتبتين الحادية عشرة والثانية عشرة. لكن بالنظر إلى قائمة تفضيلاتها ومقارنتها بتفضيلات بيلي أو أليس، سيكون من السهل أن نفهم ما يعنيه الشخص العادي بقوله: «كريستي تحب شوكولاتة سنيكرز أكثر من الآخرين.» أو ربما يقول: «كريستي لا تحب شوكولاتة ميلكي واي مثل الآخرين.»

في الجزء السابق تعرفنا على مختلف النتائج المحتملة وأسعار المقايضة عندما كان التبادل مقتصرًا على أليس وبيلي فحسب. ماذا يحدث إذا انضمت إليهما كريستي قبل عقد أي صفقات وكان معها ١ قطعة سنيكرز و٤ قطع ميلكي واي.

قبل أن نبدأ تحليلنا دعونا نرسي القواعد الأساسية لكيفية تصورنا لعملية التفاوض. لتبسيط الأمور قدر الإمكان سننظر إلى النتائج التي تتضمن سعرًا واحدًا لكل عمليات التبادل؛ بمعنى أن أليس لا تستطيع أن تأخذ من كريستي عددًا من شوكولاتة ميلكي واي أكثر مما تأخذ من بيلي. أيضًا سنستبعد أي عملية تبادل يحدث خلالها أن يبدي أحد الأطفال اعتراضه ويقدم عرضًا أفضل لأحد الأطراف. وهكذا، عندما تظهر كريستي في المشهد، ستختفي بعض «أوضاع التوازن» الممكنة التي سبق أن ناقشناها في المثال الأول.

على سبيل المثال: سنفترض أن أليس وبيلي على وشك تبادل شوكولاتة سنيكرز وميلكي واي بسعر ١:١. إذا لم تظهر كريستي، فستنتهي الصفقة بحصول كل من بيلي وأليس على قطعتين من كل نوع مثلما أوضحنا من قبل. عندما يكون السعر ١:١، سترغب كريستي في المشاركة. وبعد أن ينتهي بيلي وأليس من تبادل ٢ سنيكرز مقابل ٢ ميلكي واي، ربما تقول كريستي: «حسنًا، يمكنني التخلي عن ٣ ميلكي واي مقابل الحصول على ٣ سنيكرز من أي منكما.» (عمليات التبادل الثلاثة المتتالية ستنقل

كريستي من مجموعتها الأصلية الواقعة في المرتبة ١٣ إلى المجموعات الواقعة في المراتب ٩ و٧ و٦.)

إذا أجاب بيلي وأليس بأنهما قد أنهيا كل عمليات التبادل التي كانا يرغبان في إجرائها بسعر ١:١، فستحزن كريستي. ويمكنها أن تقول لأليس: «لماذا بادلتِ شوكولاتة سنيكرز بهذا السعر البخس؟! كنت سأعطيكِ ضعف ما أعطاك بيلي.»

ولأغراض التحليل الذي نحن بصدده، سنقول إن هذا الموقف لا يشكل نتيجة متوازنة. قد تشعر أليس وكريستي بالندم، إذا حدث التبادل بسعر ١:١ وأتم بيلي وأليس عملية التبادل وفقًا للنتيجة الأصلية قبل ظهور كريستي. وبوجه عام، يمكن القول إن كريستي ظهرت في المشهد وتسببت في «انهيار» السعر ١:١.

هناك سيناريو آخر قد يقضي على النتيجة المتوازنة (الأصلية) الأخرى عندما تعرض أليس قطعتي سنيكرز مقابل قطعة واحدة من ميلكي واي. إذ سيكون من الجنون أن تستبدل أليس من بيلي بهذا السعر المجحف، بينما تعرض عليها كريستي سعرًا أفضل بكثير.

لكن سيبقى السعران الآخران كما هما حتى بعد ظهور كريستي. عندما يكون السعر ٣:١ ستقف كريستي موقف المتفرج؛ فهي ترى أليس تعرض قطعة سنيكرز واحدة مقابل الحصول على ٣ قطع ميلكي واي من بيلي، وهو ما يراه بيلي عرضًا مغريًا — فهو أفضل من لا شيء — لكنه يلتفت نحو كريستي متسائلًا: «هل لديكِ عرض أفضل مما تقدمه أليس؟» فترد كريستي بالنفي، لأنها لن تكون على استعداد للتنازل عن قطعة سنيكرز الوحيدة لديها مقابل قطعتي ميلكي واي فقط. (لم ندرج هذه الحالة بسبب ضيق المساحة، لكن المجموعة [صفر سنيكرز، ٦ ميلكي واي] تقع في مرتبة أدنى بكثير من المجموعة [١ سنيكرز، ٤ ميلكي واي] بالنظر إلى تفضيلات كريستي). وبالمثل، بعد أن يتم التبادل مع بيلي، قد تقول أليس لكريستي: «أنا مستعدة لأن أتنازل عن قطعة سنيكرز أخرى مقابل الحصول على ٣ قطع ميلكي واي منكِ.» لكن كريستي سترفض هذا العرض أيضًا. وهكذا نرى أن السعر ٣:١ ما زال سعرًا مستقرًّا أو متوازنًا، فمعه تفضل كريستي «البقاء خارج السوق» والاكتفاء بأكل الحلوى التي جمعتها مساء يوم العيد.

لكن السيناريو المثير بحق هو الذي يمكن أن نراه عندما يكون السعر ٢:١. سنفترض أن كريستي جاءت ورأت أليس مستعدة للتنازل عن قطعة سنيكرز مقابل

الحصول على قطعتي ميلكي واي من بيلي. ربما تقول كريستي: «سأشارك في هذه العملية!» وستسعَد أليس بإرضائها. وبعد أن تتم عمليات التبادل، ستنتقل أليس إلى المرتبة السادسة، وبيلي إلى الخامسة عشرة، وكريستي إلى الحادية عشرة. وما إن يعاد توزيع قطع الشوكولاتة على هذا النحو، لن يكون هناك مزيد من المكاسب التي يمكن تحقيقها من وراء أي تبادل آخر.

في هذا السيناريو الأخير كان «سعر التوازن» ١ سنيكرز مقابل ٢ ميلكي واي. وعند هذا السعر حدث الآتي: (أ) باعت أليس ٢ سنيكرز واشترت ٤ ميلكي واي، (ب) باع بيلي ٢ ميلكي واي واشترى ١ سنيكرز، (ج) باعت كريستي ٢ ميلكي واي واشترت ١ سنيكرز. لاحظ أن إجمالي عدد القطع المباعة من شوكولاتة سنيكرز يساوي إجمالي عدد القطع المشتراة منها، وكذلك الحال مع شوكولاتة ميلكي واي. لاحظ أيضًا أنه عند بلوغ سعر التوازن، يكون كل طفل قادرًا على إتمام عمليات التبادل التي أرادها.[٣]

وعلى غرار التحليل الذي كان يتضمن اثنين من الأطفال فحسب، لا يمكننا هنا استخدام المنطق الاقتصادي وحده لنحدد إلام سيئول سعر شوكولاتة سنيكرز مقابل ميلكي واي. ما نستطيع أن نقوله هو أن ظهور كريستي — مع هذه الأرقام تحديدًا — أدى إلى اختفاء عدد محتمل من الأسعار. ظهرت كريستي ومعها عرض كبير من شوكولاتة ميلكي واي وطلب قوي على شوكولاتة سنيكرز، وهو ما أدى إلى استبعاد بعض الأسعار المحتملة التي كان سعر شوكولاتة سنيكرز معها منخفضًا إلى حد ما (السعر ١:١ تحديدًا، والسعر ١:٢ خصيصًا).

من الواضح أن المثال الذي طرحناه يفتقر إلى الواقعية من عدة نواح، وأننا تجاهلنا الكثير من الاعتبارات المرتبطة بالعالم الواقعي. لكننا ركزنا على مبادئ مهمة ستظهر في دروس لاحقة بعد أن نتناول موضوع النقود ونركز على مفهوم «العرض والطلب» في الأسواق. وبوجه عام، في السوق الكبير، الذي يضم عددًا كبيرًا من الباعة والمشترين، يكون هناك نطاق محدود من الأسعار المحتملة التي يمكن وصفها بأنها مستقرة على النحو الذي عرضناه سابقًا. وللتبسيط، سنتحدث بطبيعة الحال عن سعر التوازن كما تحدده التفضيلات والممتلكات المبدئية للمتعاملين في السوق. عرضنا المثال المستوحى من عيد القديسين في الدرس الحالي لتتعرف على المبادئ الأساسية التي سيرتكز عليها الطرح الأكثر تخصصًا والمشتمل على منحنيات العرض والطلب التي تقيس الأسعار بالدولارات.

خلاصة الدرس

- يتبادل الأفراد السلع فيما بينهم لأنهم يتوقعون تحقيق مكاسب من عملية التبادل.
- ما دامت عملية التبادل طوعية ونزيهة، فمن المتوقع أن ينتفع كلا الطرفين. فالتبادل يؤدي إلى تحقيق مكسب متبادل.
- إذا كان الاقتصادي على علم بترتيب التفضيلات لدى مجموعة محتملة من المتداولين، يمكنه التنبؤ بكيفية اتفاقهم على الشروط التي تحكم عمليات التبادل فيما بينهم.

مصطلحات جديدة

النقود: سلعة يقبلها كل المتعاملين في الاقتصاد، وتكون من أحد الأطراف في أي تبادل تجاري.

التبادل المباشر/المقايضة: تبادل يحدث عندما يتبادل الأفراد فيما بينهم السلع التي سيستخدمونها استخدامًا مباشرًا.

التبادل غير المباشر: تبادل يحدث عندما يقبل أحد الأطراف على الأقل سلعة لا ينوي استخدامها بنفسه، وإنما سيبيعها في المستقبل ليحصل على سلعة أخرى.

السعر: شروط التبادل التجاري، أي عدد الوحدات التي يُتخلَّى عنها من سلعة مقابل الحصول على وحدة واحدة من سلعة أخرى.

مكاسب التبادل: موقف يتمكن فيه شخصان من ربح مكاسب (شخصية) جراء تبادل ممتلكاتهما أحدهما مع الآخر.

وضع التوازن: وضع مستقر لا يمكن تحقيق مكاسب إضافية من عملية التبادل بعد بلوغه.

انعدام التوازن: موقف غير مستقر ينتظر فيه شخصان على الأقل تحقيق مكاسب من عملية تبادل أخرى.

أسئلة الدرس

(١) كيف يمكن لكلا الطرفين الاستفادة من عملية التبادل نفسها؟

(٢) *إذا كانت السلعة الإنتاجية تعود بفوائد غير مباشرة فقط، فهل يمكن الحصول عليها عبر تبادل مباشر؟

(٣) افترض أن الاقتصاد لا يتضمن سوى أربع سلع هي: التفاح والبرتقال والموز والعنب. كم عدد الأسعار المستقلة المحتمل وجودها في عمليات المقايضة؟ (علمًا بأن سعر التفاح: البرتقال لن يكون مستقلًّا عن سعر البرتقال: التفاح.)

(٤) إذا كانت أليس تحب شوكولاتة سنيكرز أكثر من ميلكي واي، فهل يعني ذلك أنها ستفضل سنيكرز على ميلكي واي دائمًا إذا خُيِّرت بين النوعين؟

(٥) *كيف أدى ظهور كريستي إلى اختفاء بعض أسعار التوازن المحتملة التي كان من الممكن أن توجد إذا اقتصرت عملية التبادل على أليس وبيلي؟

هوامش

(١) ربما يتعذر عليك فهم بعض المعلومات الواردة في هذا الجزء فهمًا تامًّا. إذا كان الأمر كذلك، اكتفِ بقراءته، وحاول استيعاب أكثر قدر تستطيع استيعابه. فالمغزى من هذا الجزء ليس أن تتعرف على كيفية تفسير الاقتصاديين لأسعار المقايضة الفعلية، وإنما أن تعرف أنهم يستطيعون فعل ذلك فحسب إذا كانوا على علم بترتيبات التفضيلات الخاصة بأطراف التبادل (إلى جانب الاستعانة ببضعة افتراضات).

(٢) قد تود أليس الدخول في عملية تبادل أخرى وفقًا لهذه الشروط، وهو ما سينقلها إلى المرتبة السادسة التي تضم ٢ سنيكرز و٤ ميلكي واي. ومن خلال تحليل وجهة نظر بيلي، فإننا نعرف أن ذلك لن يحدث. ولذلك قد يقول بعض الاقتصاديين إن السعر ١ سنيكرز مقابل ٢ ميلكي واي لا يؤدي إلى توازن فعلي، لأن أليس لا تستطيع إكمال جميع عمليات التبادل التي ترغب فيها بهذا السعر. (الأمر نفسه ينطبق على بيلي عند السعر الافتراضي ٢ سنيكرز مقابل ١ ميلكي واي.) سوف تفهم هذه الإشكالية أكثر بعد دراسة منحنيات العرض والطلب في الدرس الحادي عشر.

(٣) لا بد أن نتوخى الحذر عند هذه النقطة، لأن أليس تستطيع إتمام جزء فحسب من عمليات التبادل المرغوبة عند السعر ١ سنيكرز مقابل ٣ ميلكي واي. ومع أننا

لم نوضح ذلك نظرًا لضيق المساحة، فمن المعقول جدًّا أن تفضل أليس المجموعة (٢ سنيكرز، ٦ ميلكي واي) على المجموعة (٣ سنيكرز، ٣ ميلكي واي) وهذا يعني أنها ربما تفضل الدخول في جولة أخرى من التبادل في منطقة التوازن المظللة باللون الرمادي.

الدرس السابع

التبادل غير المباشر وظهور النقود

ستتعلم في هذا الدرس:

- حدود التبادل المباشر.
- مميزات التبادل غير المباشر واستخدام النقود.
- منشأ النقود.

(١) حدود التبادل غير المباشر

في الدرس السادس درسنا الفوائد الهائلة للتبادل المباشر. فنظرًا لاختلاف أذواق الأفراد (أو تفضيلاتهم)، ونظرًا لأنهم كثيرًا ما يبدءون عمليات التبادل ولدى كل منهم كميات مختلفة من سلع مختلفة، فهناك مكاسب تُجنى من وراء التبادل. يستطيع الأفراد أن يتبادلوا ممتلكاتهم طواعية فيما بينهم، بحيث ينتهي التبادل بامتلاك كل منهم سلعًا أخرى يقدرها أكثر من السلع التي كان يمتلكها من قبل.

لكن على الرغم من أن التبادل المباشر يعود بالنفع على كل من يشارك فيه، فهناك حدود لنفعه. والواقع أنه يصعب تصور عالم لا يتعامل الأفراد فيه إلا بالتبادل المباشر؛ في مقابل التبادل غير المباشر (الذي سنتناوله في الجزء التالي). لكن لكي نتعرف على الفارق المهم بينهما، دعونا نتخيل عالَمًا لا يتعامل فيه الأفراد إلا بالتبادل المباشر.

تذكر أنه في التبادل المباشر لا بد أن يكون كل شخص راغبًا في استخدام الشيء الذي حصل عليه من التبادل استخدامًا مباشرًا. لذا سنستبعد أي حالة يتخلى فيها الشخص عن شيء يمتلكه مقابل الحصول على شيء آخر ينوي التنازل عنه لشخص ثالث. وقد تبين أن ذلك القيد صارم للغاية.

على سبيل المثال: سنفترض أن مزارعًا ذهب إلى البلدة ليصلح حذاءه البالي، ويشتري ثوبًا جديدًا، وأنه أحضر معه عشرات البيضات على أمل مقايضتها. لا يتعين على هذا المزارع المسكين العثور على إسكافي ماهر يصلح له حذاءه فحسب، بل العثور على إسكافي يكون في حاجة إلى البيض في هذا اليوم تحديدًا. وينطبق نفس الأمر على محاولته شراء ثوب جديد؛ إذ يحتاج شخصًا لديه ثوب يعجبه ويكون على استعداد للتنازل عن الثوب مقابل الحصول على البيض (وبسعر مقبول).

لكن إذا كنت تظن الوضع سيئًا مع هذا المزارع، فهو أكثر سوءًا مع الرجل الذي يصنع عربات الخيول. فهو عندما يأخذ عربة إلى السوق، يتوقع الحصول على تشكيلة واسعة من السلع والخدمات مقابل سلعة مرتفعة الثمن كالعربة. لكن لو كانت التعاملات تقتصر على التبادل المباشر، لكان من الصعب عليه أن يجد شريكًا مناسبًا لإتمام التبادل؛ إذ لن يكون عليه العثور على شخص يمتلك تشكيلة مناسبة من اللحم والبيض واللبن والثياب وبقية المؤن التي يفضلها صانع العربة على عربته، بل يجب أن يكون هذا البائع موجودًا في السوق من أجل شراء عربة خيول على وجه التحديد. ما احتمالات حدوث ذلك؟

الواقع أننا في عالم يقتصر على التبادل المباشر لن نجد صانعين لعربات الخيول، وعلى الأرجح لن نجد أيضًا أساكفة. لن يتمكن الأفراد من التخصص في مهن محددة، لأن ذلك سيعد نوعًا من المخاطرة غير المحسوبة. فمثلًا: أي مدرس يستطيع تعليم الأطفال دروس الحساب والنحو مقابل الحصول على الحليب والخبز والكيروسين التي سيعطيها إياه آباء هؤلاء الأطفال. لكن لو تصادف في إحدى السنوات أنه لم يكن هناك أي جزار لديه أطفال في سن التعليم، فسيتعين على المدرس أن يستغني عن اللحم طوال هذه السنة!

وهكذا نرى أنه في عالم التبادل المباشر، سيعيش الأفراد حياةً مثل حياة روبنسون كروزو. سيكون عليهم تلبية احتياجاتهم على نحو مباشر، فيحصلون على طعامهم بأنفسهم، ويحيكون ملابسهم، ويبنون منازلهم وهلم جرًّا. وسيكون مستواهم المعيشي أعلى بكثير، نظرًا للمكاسب التي يحققونها من جراء التبادل فيما بينهم، لكن التخصص وعمليات الإنتاج واسعة النطاق لن تكون ممكنة.

(٢) مزايا التبادل غير المباشر

تعرفنا على قيود التبادل المباشر. يمكن التغلب على تلك القيود عندما يبدأ الأفراد في استخدام التبادل غير المباشر. وفي التبادل غير المباشر، يتخلى أحد الطرفين على الأقل عن سلعته مقابل الحصول على شيء ينوي أن يستبدل به شيئًا آخر في المستقبل. فما إن تتاح هذه الإمكانية حتى تختفي القيود التي يفرضها التبادل المباشر.

على سبيل المثال: لنعد إلى المزارع الذي ذهب إلى البلدة حاملًا بضع عشرات من البيضات يريد تصليح حذائه وشراء ثوب جديد. ولنفترض أن الإسكافي الوحيد في البلدة قال له: «عذرًا، لست بحاجة إلى البيض اليوم.» في حالة التبادل المباشر ستكون هذه هي النهاية.

لكن في حالة التبادل غير المباشر، بإمكان المزارع أن يسأل: «ما الذي تود الحصول عليه مقابل تصليح حذائي؟» لنفترض أن الإسكافي أجاب: «سأصلح حذاءك إذا أعطيتني على الأقل ٦ أرطال من الزُّبد، أو ٤ أرغفة من الخبز، أو رطلًا من اللحم المقدد. هذه هي الأشياء التي أحتاجها اليوم.»

هذا يعطي أملًا للمزارع. الآن بإمكانه أن يتجول في البلدة (بحذائه البالي) ليبحث عن شخص في حاجة إلى البيض وعلى استعداد لإعطائه في المقابل زبدًا أو خبزًا أو لحمًا مقددًا. فبدلًا من الحاجة إلى العثور على الشخص المثالي — وهو إسكافي يبحث عن بيض في هذا اليوم تحديدًا — أصبح أمام المزارع ثلاثة مرشحين محتملين قد يساهمون في تحقيق الغرض.

ويمكن أن يتخذ المزارع خطوة أخرى اعتمادًا على مقدار الوقت الذي يرغب في قضائه في هذه العملية برمتها. سنفترض أنه عثر على جزار لديه فائض من اللحم المقدد يحاول بيعه، لكن الجزار (شأنه شأن الإسكافي) ليس بحاجة إلى البيض اليوم، وإنما يريد بعض السمك. بعد بضع دقائق يقابل المزارع صيادًا عاد لتوه من رحلة صيد، ويتوق لتناول طبق من البيض المقلي. ويا لها من فرصة أتيحت أمام هذا المزارع!

في حالة التبادل المباشر كان يتعين على المزارع العثور على الشخص المثالي، وهو إسكافي يرغب في الحصول على البيض. بينما في التبادل غير المباشر يظهر نطاق شاسع من التبادلات النافعة، لا سيما إذا كانت أطراف التبادل على استعداد لقبول عدة خيارات وليس خيارًا واحدًا. تتمثل المزايا الهائلة للتبادل غير المباشر في أنه يسهل إعادة ترتيب الممتلكات بين عدة أفراد، بحيث يصبحون جميعًا أفضل حالًا مما كانوا عليه، حتى ولو

اعترض أحد الأطراف على تبادل بعينه ضمن مجموعة التبادلات التي تحدث. الشكل التالي يوضح المثال:



مراتب الاستخدام المباشر	الإسكافي	المزارع	الجزار
١	لحم مقدد	حذاء سليم	بيض
٢	وقت فراغ	بيض	لحم مقدد
٣	بيض	لحم مقدد	حذاء سليم

لكي نبقي المثال بسيطًا لم ندرج الصياد في الجدول الموضح أعلاه؛ فقد افترضنا أن المزارع تمكن من العثور على جزار يريد البيض في مقابل اللحم المقدد. وكما يوضح الجدول، يصبح الرجال الثلاثة أفضل حالًا عندما: (١) يصلح الإسكافي حذاء المزارع (٢) يعطي المزارع البيض للجزار (٣) يعطي الجزار اللحم المقدد للإسكافي. هكذا يصبحون أفضل حالًا لأنهم انتقلوا من المرتبة الثانية إلى المرتبة الأولى ضمن قائمة تفضيلاتهم. (لاحظ أن المواقع الأصلية لكل منهم مظللة باللون الرمادي.)

لكن لاحظ أن هذا التبادل المفيد للممتلكات ما كان ليحدث في حالة التبادل المباشر. ونحن نعلم بالفعل من القصة الأولى أنه ما من أرباح مباشرة يمكن أن تتحقق من التبادل بين الإسكافي والمزارع، مثلما يتضح من الشكل السابق، لأن الإسكافي يقدر وقت فراغه أكثر مما يقدر البيض الذي يعرضه عليه المزارع. يوضح الشكل أيضًا أن الجزار يقدر اللحم أكثر من إصلاح الإسكافي حذاءه، ولذا لا توجد فوائد مباشرة من التبادل بينهما. وأخيرًا، لا توجد فوائد مباشرة من التبادل بين المزارع والجزار، لأن رغبة المزارع المباشرة في الحصول على اللحم تقع في المرتبة الثالثة. ولو كان المزارع والجزار الشخصين الوحيدين في هذا التبادل، لما وافق المزارع على إجراء التبادل.

تكمن قيمة التبادل غير المباشر في أنه يسمح بنقل السلع (والخدمات) على نطاق عالمي للتغلب على الصعوبات التي يفرضها التبادل المباشر. وكما يوضح المثال الذي أشرنا إليه، يسمح التبادل غير المباشر للجميع بالانتقال إلى مرتبة أعلى بكثير ضمن قائمة التفضيلات، من خلال عناء مؤقت سرعان ما يزول بعد مبادلة السلعة الأقل تفضيلًا. فعندما يتعلق الأمر بإعادة الترتيب المربح للأملاك، ييسر التبادل غير المباشر فكرة: «خطوة للوراء، خطوتان نحو الأمام».

(٣) مزايا النقود

تعرفنا على مزايا التبادل المباشر، وعلى المزايا الأكبر للتبادل غير المباشر. لكن حتى إذا بدأ الأفراد في قبول أشياء يخططون لمبادلتها مرة أخرى بغرض الحصول على مبتغاهم النهائي، فلا تزال هذه العملية بطيئة ومزعجة. ولكي تدرك السبب في ذلك، تذكر المثال الذي أوردناه عن المزارع ذي الحذاء البالي؛ فعلى الرغم من أنه نجح في النهاية في الحصول على ما كان يريد، فقد كان عليه أن يتجول طويلًا في البلدة ليتمكن من العثور على الأشياء التي طلبها الإسكافي.

بالإضافة إلى الجهد البدني المبذول، ينبغي أيضًا أن نلفت النظر إلى المجهود الذهني الذي ستضطر الأطراف المشاركة في عمليات التبادل لبذله كي يتمكنوا من متابعة عشرات وربما مئات من أسعار التبادل المهمة. على سبيل المثال: تعالوا نسترجع قصة المزارع وهو يحاول أن يعثر على مشترٍ للبيض الذي يملكه لكي يتمكن من إعطاء الإسكافي ما يكفي من اللحم ليصلح له حذاءه. في هذا المثال، افترضنا أن المشكلة وجدت طريقها إلى الحل حالما التقى المزارع بالصياد.

الواقع أنه كان يمكن للمزارع أن يتوصل إلى اتفاق أفضل. إذا كان الصياد على استعداد لبيع ٣ سمكات مقابل ٦ بيضات، وكان الجزار على استعداد لبيع رطل من اللحم مقابل ٣ سمكات، لأدرك المزارع أنه يمكنه تصليح حذائه مقابل التنازل عن ٦ بيضات!

لو كان هذا هو الخيار الوحيد المطروح أمام المزارع، لظن أن الأمر يستحق هذا السعر. لكن ماذا لو كانت البلدة كبيرة جدًّا، وفيها العديد من التجار والحرفيين؟ سنفترض أن المزارع تمكن من العثور على خباز على استعداد للتخلي عن ٤ أرغفة مقابل الحصول على ٥ بيضات فقط. في هذه الحالة سيقول المزارع: «حسنًا، يمكنني أن أصلح حذائي مقابل ٥ بيضات فقط.» لاحظ أن هذا السعر أرخص من السعر الذي عرضه الصياد بمقدار بيضة واحدة.

على الأرجح بدأ الأمر يختلط عليك بسبب كثرة التفاصيل. لكن في عالم الواقع سيضطر الأفراد لمتابعة أسعار صرف مختلف السلع، بعضها مقابل بعض، كي يكونوا قادرين على تحديد مدى نجاح الصفقات التي يعقدونها. وهكذا نرى احتمالًا لأن يكون التبادل غير المباشر سلاحًا ذا حدين؛ فهو نعمة لأنه يسمح للعديد من الأفراد بإجراء عمليات معقدة (لكنها مفيدة بإجماع الكل) لإعادة ترتيب ممتلكاتهم، لكنه نقمة أيضًا

لأن الأفراد في هذه الحالة لا يعتمدون على تفضيلاتهم فحسب عند اتخاذ قرار بشأن إتمام التبادل وبشأن عدد الوحدات التي سيتنازلون عنها أو يحصلون عليها من السلع. فقبل التخلي عن أي شيء لا يريدونه، عليهم أن يتساءلوا أولًا: «بكم يمكنني بيع هذا إذا انتظرت مشتريًا آخر؟»

تزداد صعوبة السؤال السابق عندما يحتاج التجار التفكير في خطوتين أو ثلاث أو أكثر لكي يتمكنوا من معرفة السعر النهائي للشيء الذي يحاولون شراءه. انظر كيف تعقدت الأمور في المثال الخاص بالمزارع حتى بعد أن طرحنا عددًا قليلًا من المتداولين وعروضهم. من الناحية النظرية، إذا أراد المزارع التأكد من حصوله على خدمة تصليح الحذاء لدى الإسكافي مقابل أقل سعر ممكن، فعليه أن يجوب البلدة كلها ويدون السعر الذي سيعرضه كل فرد مقابل السلعة التي سيتنازل عنها، وبعدها سيحتاج إلى عبقري في الرياضيات كي يساعده في حل هذه المسألة المعقدة، ويريه سلسلة (ربما تكون طويلة جدًّا) من عمليات التبادل التي يمكنه من خلالها التخلي عن أقل عدد ممكن من البيض مقابل الحصول في النهاية على ٦ أرطال من الزبد أو ٤ أرغفة أو رطل من اللحم (وهي الأشياء التي أصر الإسكافي عليها قبل إصلاح الحذاء).

بالطبع لسنا في حاجة في عالم الواقع إلى المرور بهذه التجربة الذهنية الشاقة في كل مرة نرغب فيها في إجراء تبادل ما. وبدلًا من ذلك، فإننا نستخدم «النقود» التي يمكن تعريفها بأنها: «وسيط تبادل مقبول على نطاق واسع.» بعبارة أخرى، النقود سلعة تقع في أحد جانبي أي عملية تجارية. فبدلًا من إجراء تبادل مباشر بين السلع، يبيع الأفراد ممتلكاتهم أولًا للحصول على النقود، ثم يستخدمون النقود لشراء كل ما يرغبون فيه.

عندما يستخدم أفراد المجتمع النقود، فهم يستفيدون بكل مزايا التبادل غير المباشر ويقللون عيوبه أيضًا. وبدلًا من معرفة عشرات أو حتى مئات من أسعار التبادل لمختلف السلع المعروضة والمطلوبة، يمكِّن استخدام النقود أطرافَ التبادل من معرفة أعلى الأسعار وأقلها فحسب من السلع التي يرغبون في الحصول عليها.

على سبيل المثال: إذا كانت البلدة المذكورة في مثالنا تستخدم الفضة كنقود متداولة، ففي هذه الحالة ستسهل مهمة المزارع ذي الحذاء البالي إلى حد ما. فعندما يذهب إلى البلدة، سيبحث عن الشخص الذي سيعرض أكبر عدد من أوقيات الفضة مقابل البيض الذي يملكه. وعندما يحصل على الفضة، سيبحث عن الشخص الذي سيصلح له حذاءه مقابل أقل عدد من أوقيات الفضة. وما دام جميع من بالبلدة يبيعون ويشترون

باستخدام الفضة، فستضمن الخطوات السابقة إصلاح حذاء المزارع (وحصوله على كل ما يريد) مقابل أقل عدد ممكن من بيضاته. فهو لم يعد بحاجة إلى تدوين رغبات كل شخص يقابله — إذ لن تعنيه رغبات الآخرين في شيء — كما لم يعد بحاجة لعبقري في الرياضيات ليحل مسألة رياضية معقدة يصل من خلالها إلى أفضل الأسعار الممكنة.[١]

(٤) من اخترع النقود؟

الإجابة: «لا أحد.» فكما هو الحال مع طريق ترابي وسط غابة، أو اللغة الإنجليزية، أو موسيقى روك آند رول، أو قواعد لعبة الشطرنج، أو تسريحات الشعر خلال ثمانينيات القرن العشرين، لم يستيقظ أحد صبيحة أحد الأيام ليخترع النقود. بل ظهرت النقود تدريجيًّا عبر الزمن باعتبارها نتيجة تراكمية لتصرفات أناس عديدين. والنقود مثال نموذجي على ما أسماه الاقتصادي النمساوي فريدريك هايك «نظام عفوي»، بمعنى أن استخدام النقود عملية بالغة الفائدة والتعقيد، مع أنه لم يخطط لها أي خبير أو حتى مجموعة خبراء. استخدم هايك كلمات الفيلسوف الاسكتلندي آدم فيرجسون في وصف الأنظمة العفوية (بما في ذلك النقود واللغات) بأنها «نتاج الفعل البشري وليست بتخطيط البشر».

اليوم، يكاد جميع البشر ينظرون إلى النقود باعتبارها أوراقًا تصدرها الحكومة. لكن الأمر لم يكن كذلك دائمًا. تاريخيًّا، ظهرت النقود أولًا في الأسواق كنتيجة طبيعية لعمليات التبادل الطوعية بين أفراد عاديين. رأى الملوك وغيرهم من الحكام السياسيين المكاسب التي يمكن حصدها وتدريجيًّا وضعوا أيديهم على هذا النظام الذي أوجده السوق، كما سنرى بمزيد من التفصيل في الدرس الحادي والعشرين.

لكن من دون تدخل أحد الملوك الحكماء، كيف كان للمجتمع أن يستخدم النقود؟ كيف يقرر الجميع ما يستخدمونه؟ يقول الباحثون إنه على مر التاريخ استخدمت الحضارات المختلفة مختلف الأشياء المادية باعتبارها نقودًا، مثل الأصداف البحرية، والأحجار، ورءوس الماشية، والملح، والتبغ، والذهب، والفضة، وحتى السجائر (في معسكرات الأسرى أثناء الحرب العالمية الثانية). كيف يمكن لمجموعة من الأشخاص أن تتفق على تعيين سلعة معينة لتكون نقودًا من دون اللجوء إلى عملية سياسية؟

الإجابة أن ذلك على الأرجح كان نتاجًا طبيعيًّا لجهود بذلها أناس مثل مزارعنا الافتراضي الذي كان يسعى لتصليح حذائه. تذكر أنه على الرغم من أن المزارع لم يكن

بحاجة مباشرة إلى السمك أو اللحم المقدد — فهو لم يذهب إلى البلدة ليحصل على أي منهما — لكن انتهى به الأمر ببيع بيضه مقابل بعض السمك، كي يبيع السمك مقابل اللحم، ثم يعطي اللحم للإسكافي مقابل تصليح حذائه. لاحظ أن الصياد والجزار شهدا طلبًا على منتجاتهما في السوق بسبب عملية التبادل غير المباشر. بعبارة أخرى، بالإضافة إلى كل الأشخاص الذين كانوا يريدون شراء السمك ليستخدموه مباشرة، حظي الصياد بزبون إضافي، وهو المزارع الذي أراد أن يستخدم السمك على نحو غير مباشر باعتباره «وسيط تبادل».

قد تتطور هذه العملية بوتيرة أسرع. في البداية عندما كان الأفراد يتبادلون السلع تبادلًا مباشرًا، كانت بعض السلع (مثل الدجاج والبيض والملح ... إلخ) تحظى بطلب واسع النطاق، بينما سلع أخرى (مثل التلسكوبات والكافيار والقيثارات ... إلخ) لا تلقى قبولًا إلا من قبل فئة محدودة من الأفراد. وعندما انتبه المزيد من الأفراد إلى مزايا التبادل غير المباشر، شهدت السلع التي كانت تحظى برواج من قبل طفرة كبيرة في رواجها. حتى أولئك الذين لم يكونوا في حاجة مباشرة لهذه السلع الرائجة، كانوا يقبلونها في التبادل لأنهم يعلمون أنها ستكون سهلة التداول مع الآخرين، ومن ثم يحصلون في النهاية على ما يريدون. إذا بلغت عملية التطور هذه نقطة يكاد يقبل الجميع عندها التبادل بسلعة بعينها، فسيكون هذا بداية ظهور النقود التي عرَّفناها بأنها «وسيط تبادل مقبول على نطاق واسع».

لكي نفهم لماذا أصبحت بعض السلع على مر التاريخ نقودًا بينما لم يصبح البعض الآخر كذلك، يمكننا ذكر عدد من الاعتبارات العملية مثل: (١) سهولة النقل (٢) قابلية القسمة (٣) التحمُّل (٤) قيمة سوقية ملائمة. عندما نتأمل هذه المعايير الأربعة ندرك السبب وراء تميز الذهب والفضة عن غيرهما من السلع عند استخدامهما نقودًا. فالماشية مثلًا ليست وسيلة عملية لتُستخدم نقودًا لأنها تحدث رائحة كريهة، وتشغل حيزًا كبيرًا، بالإضافة إلى أنه لا يمكنك أن تقسم عجلًا إلى نصفين لتحصل على «فكة» أثناء إتمام إحدى المعاملات. الحلوى المثلجة أيضًا ما كانت لتصمد أمام الزمن إذا استُخدمت نقودًا، فهي تذوب إذا لم تُحفظ في ظروف معينة. وأخيرًا، يتمتع معدن مثل البرونز بالكثير من السمات المتازة شأنه في ذلك شأن الذهب والفضة، لكن نظرًا لأنه موجود بوفرة فهو لا يحظى بقيمة سوقية مرتفعة. فذلك يعني أن المتداولين سيحتاجون حمل الكثير من البرونز في جيوبهم (أو في عربة) كلما رغبوا في شراء سلعة باهظة الثمن، مقارنة بعدد ما سيحتاجونه من عملات أو سبائك الذهب أو الفضة لإتمام العملية نفسها.

لا شيء في علم الاقتصاد يقول إن الذهب والفضة لا بد أن يكونا نقودًا، أو أنهما الشكل «الطبيعي» الوحيد للنقود. ففي أي سوق دائمًا سيلجأ المتعاملون لاستخدام أنواع النقود التي تناسب احتياجاتهم. نحن فقط نوضح السبب في أن الذهب والفضة كثيرًا ما استُخدما نقودًا على مر التاريخ من قبل التجار المحترفين.

خلاصة الدرس

- على الرغم من أن التبادل المباشر مفيد لأنه يعود بالنفع على كلا الطرفين، فإنه محدود لأن من يقوم بالتبادل يكون بحاجة إلى العثور على شخص لديه السلعة المرادة وفي نفس الوقت يكون على استعداد لقبول السلعة التي يعرضها عليه الطرف الأول. هذا القيد يجعل من الصعب على الأفراد أن يتخصصوا في مهن بعينها؛ فطبيب الأسنان الذي يريد شراء اللحم عليه أن يجد جزارًا يعاني ألمًا في الأسنان.
- يزيد التبادل غير المباشر من فرص تحقيق صفقات تعود بالنفع على كلا الطرفين. قد تحدث عملية إعادة ترتيب للممتلكات على نحو أكثر تشعبًا، بما يعود بالنفع على كل الأطراف المشاركة. ويؤدي التبادل غير المباشر في نهاية الأمر إلى استخدام النقود التي تسهل على الأفراد تنظيم أنشطتهم التجارية.
- لم يخترع أحد النقود، بل ظهرت تلقائيًّا، أو تكاد تكون ظهرت «مصادفة» نتيجة تصرفات الأفراد التي كانت ترمي إلى تحسين مواقفهم التجارية باستخدام التبادل غير المباشر.

مصطلحات جديدة

النقود: سلعة يقبلها الجميع في الاقتصاد وتكون في أحد طرفي أي عملية تجارية. بلغة الاقتصاديين؛ هي وسيط تبادل مقبول على نطاق واسع (أو عام).

نظام عفوي: نموذج متوقَّع الحدوث لم يخطط له أحد. من الأمثلة على ذلك قواعد اللغة في اللغة الإنجليزية، وموضة الملابس التي ميزت صالات الديسكو في سبعينيات القرن التاسع عشر، واستخدام النقود.

فرصة مراجحة: إمكانية الحصول على «ربح مؤكد» عندما تباع نفس السلعة بأسعار مختلفة في نفس الوقت.

وسيط تبادل: شيء يُقبل في عمليات التبادل؛ ليس لأن الشخص الذي يقبله ينوي استخدامه مباشرة، بل لأنه سيستبدل به في المستقبل شيئًا آخر. وتتطلب كل عملية تبادل غير مباشر وسيط تبادل، وهو السلعة التي يتم بواسطتها التبادل النهائي. (مثال: الموجات الصوتية تحتاج وسيطًا تنتقل خلاله لكي تصل إلى أذنك، وفي هذه الحالة الوسيط هو الهواء، ويمكن أيضًا أن يكون الماء إذا كانت رأسك أسفل سطح المياه في بركة سباحة.)

أسئلة الدرس

(١) ما الفرق بين التبادل المباشر وغير المباشر؟

(٢) لم يكون التخصص غير ذي جدوى في عالم يقتصر على التبادل المباشر؟

(٣) كيف يسهِّل التبادل غير المباشر استراتيجية «خطوة إلى الوراء؛ خطوتان إلى الأمام»؟

(٤) ما عيوب التبادل غير المباشر بدون استخدام النقود؟

(٥) *صِفْ مجتمعًا يمارس فيه الأفراد التبادل غير المباشر، لكنهم لم يستخدموا النقود بعد.

هوامش

(١) التاجر الذكي سيتحيَّن أي «فرصة مراجحة» حتى في ظل اقتصاد نقدي. لكن حتى في المثال الذي بين أيدينا، تكون العمليات الحسابية أسهل بكثير من اقتصاد بلا وسيط تبادل في أحد طرفي كل معاملة تجارية.

الدرس الثامن

تقسيم العمل والتخصص

ستتعلم في هذا الدرس:

- تعريف كل من تقسيم العمل (التخصص)، وإنتاجية العمالة.
- مزايا تقسيم العمل.
- مبدأ الميزة النسبية.

(١) تقسيم العمل والتخصص

في الدرس السابق علمنا أن استخدام التبادل غير المباشر يوسع نطاق عمليات التبادل المفيدة إلى حد بعيد، لا سيما عندما ينتهي ذلك بالنتيجة المنطقية المتمثلة في استخدام النقود. لكن الاقتصاد النقدي لا يسهل إعادة ترتيب السلع الموجودة بالفعل فحسب، بل إن إحدى فوائده الرئيسية تشجيع «تقسيم العمل»، بما يعني أن الأفراد يتخصصون في مهام مختلفة بغرض إنتاج السلع في المقام الأول.

بعبارة أخرى، افترضنا في الدرس السابق أن هناك شخصًا يسمَّى «جزارًا» يقضي وقته في إعداد اللحوم وبيعها، وآخر «إسكافي» يقضي يومه في بيع الأحذية وتصليح البالي منها. لكننا هكذا نعكس ترتيب الأشياء، لأنه من دون التبادل غير المباشر وبخاصة من دون استخدام النقود، تصير خيارات التبادل محدودة للغاية، حتى إن الجميع سيُضطرون إلى تحقيق قدر كبير من الاكتفاء الذاتي. أي لو أن المجتمع يقتصر في تعاملاته على التبادل المباشر، لما تحمَّل أي من أفراده أن يعمل إسكافيًّا، إذ ربما يصاب بالإسقربوط إذا ظل بضعة أشهر لا يصلح أحذية شخص لديه خضراوات.

رأينا من قبل أن استخدام النقود يمكننا من التغلب على هذا القيد. يمكن تنظيم سلاسل الإنتاج والتداول بالغة التعقيد ما دام بإمكان الباعة في كل خطوة التنازل عن بضاعتهم مقابل النقود، ثم البحث عن أقل الأسعار في دورهم كمشترين. يستطيع الإسكافي شراء الخدمات والسلع من عشرات المهنيين الآخرين، على الرغم من أن بعضًا منهم قد لا يكون بحاجة لخدمات الإسكافي. الواقع أن استخدام النقود يتيح للإسكافي أن يسدي «خدمة» إلى طرف ثالث (وليكن طبيب أسنان على سبيل المثال) الذي يسدي بدوره «خدمة» إلى الجزار (بأن يعالج أسنانه) ثم يسدي الجزار «خدمة» هو الآخر إلى الإسكافي (بأن يبيعه بعض اللحم). ولا يمكن حدوث «تبادل الخدمات» المتداخل هذا إلا من خلال استخدام النقود، وهو ما يدفع الأفراد إلى «تقسيم العمل» الذي ينبغي القيام به، ويسمح للأفراد بالتخصص في مهام بعينها.

وللتعرف على مدى أهمية تقسيم العمل تخيل عالمًا يخلو منه. فبدلًا من أن يتخصص الأفراد في مهن مختلفة، بحيث ينتجون أكثر بكثير مما يحتاجون إليه من السلع، سنجدهم يحاولون سد احتياجاتهم بالاعتماد على أنفسهم. فكل شخص (أو كل أسرة على الأقل) سيزرع طعامه، ويحيك ثيابه، ويصنع أثاث منزله، ويعالج الأمراض التي قد تصيب جسمه وأسنانه ... إلخ. من الواضح أن معظم السكان في عالم كهذا سيموتون في غضون شهر أو شهرين، أما البقية القليلة الناجية فستعيش حياة بدائية، لا سيما بعد أن تبلى أدواتهم وتتعطل ماكيناتهم وينفد مخزونهم من الوقود.

لِمَ قد تنهار الحضارة الحديثة دون تقسيم العمل؟ الإجابة الفورية هي أن إنتاجية العمالة ستنخفض انخفاضًا حادًّا. تذكر أن روبنسون كروزو — في وحدته على الجزيرة — كان قادرًا على تحسين موقفه وعلى أن يحيا حياة يعتبرها أكثر إرضاءً من خلال استخدام عمله في تغيير بيئته المحيطة. ورأينا أنه استطاع من خلال الادخار والاستثمار (ليصنع عصا خشبية من أغصان الأشجار) أن يرفع إنتاجية عمله، أي استطاع زيادة عدد ثمار الجوز التي يحصل عليها في ساعة العمل الواحدة.

لكن الادخار والاستثمار ليسا سوى طريقة لزيادة إنتاجية العمالة. وتقسيم العمل طريقة أخرى لتحقيق ذلك، حيث يُقسَّم العمل إلى أنواع مختلفة من المهام، ويتخصص الأفراد في أداء مهمة واحدة أو بضع مهام. وبدلًا من أن يضطر كل شخص إلى زراعة طعامه، وحياكة ثيابه، وعلاج أسنانه ... إلخ، سيزرع بعض الأشخاص كل الطعام، ويعالج البعض الآخر كل مرضى الأسنان ... إلخ. وفي مجتمعنا هناك مسميان لهاتين المجموعتين هما: المزارعون وأطباء الأسنان.

تزداد إنتاجية العمالة كثيرًا عندما «تُقسَّم» على هذا النحو. يمكن للأفراد إنتاج منتجات أكثر عندما يتخصص كل منهم في مهمة محددة، بدلًا من محاولة كل شخص أن ينتج جزءًا صغيرًا من كل عنصر في إجمالي المنتجات. فعندما يتخصص مجموعة أشخاص في الزراعة وآخرون في علاج الأسنان، سيؤدي ذلك إلى إنتاج مزيد من الطعام وعلاج كثير من مرضى الأسنان كل عام مقارنة بما كانت ستئول إليه الأمور دون تقسيم العمل. عندما يكون هناك إنتاج أكثر سيتمتع الجميع بقدر أكبر من الطعام والكساء وهكذا دواليك في ظل تقسيم العمل.

(٢) لماذا يزيد التخصص من إنتاجية العمالة؟

يتفق معظم الأفراد على أنه لو تعيَّن عليهم زرع ما يأكلونه، وحياكة ما يلبسونه ... إلخ، لعاشوا في فقر مدقع. وعلى الرغم من أن هذا الاستنتاج منطقي، فمن المفيد توضيح بعض الأسباب التي تجعل التخصص سببًا في زيادة الإنتاجية إلى حد بعيد:

- **تقليل الوقت المهدر في الانتقال من مهمة إلى أخرى:** تخيل ثلاثة أطفال ينظفون مائدة الطعام بعد الانتهاء من تناول العشاء. مما لا شك فيه أنهم سيتمكنون من إنجاز هذه المهمة على نحو أسرع إذا قاموا بتقسيم المهام فيما بينهم، لسبب بسيط وهو أنهم سيوفرون الوقت الذي يُهدر في المشي جيئة وذهابًا. فمثلًا يمكن أن يقوم أحدهم بوضع بقايا الطعام في حاوية القمامة ونقل الأطباق إلى حوض الغسيل. ويمكن أن يقوم الثاني بغسل الأطباق والثالث بتجفيفها. هذا التنظيم أكثر فاعلية بكثير — وأقل إهدارًا للوقت — مما لو تخلص كل طفل من بقايا الطعام من أحد الأطباق وحمله إلى الحوض وغسله ثم جففه ووضعه جانبًا. وينطبق المبدأ نفسه على كافة عمليات الإنتاج.
- **تعزيز الأتمتة:** عندما نتولى مهمة معقدة ونقسمها إلى عناصر، فإن تقسيم العمل يعزز عملية الأتمتة (التشغيل الآلي). فلو زرع كل شخص طعامه في حديقة منزله، لما كانت هناك حاجة لاختراع الجرار الزراعي. حتى عندما نطبق هذا المبدأ على العمل داخل أي مصنع، نلاحظ أن الإنتاجية تزداد عندما يتخصص العمال في مهمة بعينها، لأنه سيكون من السهل عندها إدخال الماكينات والأدوات اللازمة لمساعدتهم.

- **ظهور وفورات الحجم:** وهو مفهوم عام يشمل المبدأين السابقين. ففي كثير من عمليات الإنتاج توجد «وفورات حجم» حتى مستوى معين على الأقل من الإنتاج. وهذا المبدأ يعني أن مضاعفة مدخلات الإنتاج تؤدي إلى زيادة الإنتاج بأكثر من الضعف. على سبيل المثال: إذا تحول أحد الطهاة من إعداد مكرونة تكفي شخصًا واحدًا إلى إطعام خمسين شخصًا، فإن الوقت الذي يقضيه الطاهي في إعداد الصلصة وغلي الماء وما إلى ذلك لن يزداد خمسين مرة. وهذا المبدأ في حد ذاته يوضح السبب في أن شركاء السكن يتناوبون إعداد الطعام بدلًا من أن يعد كل واحد منهم طعامًا لنفسه فقط كل يوم. وهناك مثال آخر من الحياة اليومية على وفورات الحجم؛ فسواء أكنت تنوي تحضير فنجان واحد أو أربعة فناجين من القهوة، فعملية التحضير واحدة إلى حد بعيد، ولذلك كثيرًا ما يسأل البعض: «سأعد فنجانًا من القهوة؛ هل يريد أحدكم فنجانًا معي؟»
- **الاستعداد الفطري:** حتى الآن أوضحت مبادئنا أنه حتى لو امتلأ العالم بأشخاص متطابقين، فسيظل للتخصص مزاياه. وفي العالم الواقعي لا يكون الأفراد متطابقين بالطبع. فبعضهم ماهر في الزراعة بطبعه أكثر من الآخرين، وهذه الميزة الطبيعية يمكن أن تتدخل فيها العوامل الجغرافية. فمثلًا، على الأرجح يستطيع فتى قوي من ولاية أيداهو زراعة قدر أكبر من البطاطس من صبي آخر مريض طريح الفراش في أيداهو أيضًا، لكن في نفس الوقت يستطيع فتى قوي من فلوريدا زراعة قدر أكبر من البرتقال عن ذلك الفتى القوي في أيداهو. وذلك الفتى المريض في أيداهو ربما كان يتمتع بمهارة لغوية فائقة مما يؤهله لأن يكون صحافيًّا أو روائيًّا على عكس الصبيين القويين الآخرين اللذين تؤهلهما قوتهما لأن يكونا مزارعين بارعين.
- **الاستعداد المكتسب:** تتحصل المزايا الفعلية من وراء تقسيم العمل عندما يطور الأفراد مهاراتهم الفطرية بالتدريب والممارسة. فالشخص الذي طالما كان يتمتع بموهبة في حساب الأرقام عندما كان طالبًا في المدرسة، سيتميز إذا عمل بعد تخرجه من المدرسة الثانوية محاسبًا لدى إحدى الشركات عن طالب آخر طالما عانى صعوبة في دراسة الرياضيات. فإذا التحق الطالب البارع في الرياضيات بالجامعة وتخصص في دراسة المحاسبة، فسيبرز تفوقه أكثر بكثير. وأخيرًا، إذا تتبعنا هذا الشخص حتى بلوغه سن الخمسين — أي بعد قضاء ٢٨

عامًا من عمره في مهنة المحاسبة — فلا بد أن مهاراته ستكون أفضل بكثير؛ أي إن إنتاجية عمله ستزداد كثيرًا عن أي شخص آخر لا يملك خبرة مماثلة.

قائمة النقاط الواردة أعلاه ليست شاملة، بل توضح بعض الأسباب الرئيسية وراء زيادة إنتاجية العمل من خلال التخصص.

(٣) إثراء الجميع بالتركيز على الميزة النسبية

من المهم أن نؤكد على أن فوائد التخصص لا يمكن تحصيلها إلا عندما يستطيع الأفراد التبادل بعضهم مع بعض. فإذا ركز بعض الأشخاص على زراعة المواد الغذائية، بينما ركز البعض الآخر على بناء البيوت، فلن يكون لهذا الوضع فائدة إلا إذا أتيح للمزارعين بيع فائض محاصيلهم مقابل الحصول على فائض المنازل التي يبنيها البناءون، وإلا فسيتجمد المزارعون من برد العراء، وسيموت البناءون جوعًا. فمن دون القدرة على تداول السلع في المحيط الاقتصادي، لن يكون تحقيق طفرة في الناتج الإجمالي (الممكن من خلال تقسيم العمل) إلا انتصارًا أجوف.

من السهل تمامًا أن تلاحظ الفوائد المتبادلة لكل من التخصص وتبادل السلع بين فردين يعملان في مجالين مختلفين. على سبيل المثال: إذا كان جو بارعًا في زراعة القمح وحصاده، بينما بيل متخصص في حياكة السراويل، فمن الواضح أن الاثنين سيحظيان بمستوى معيشي أفضل إذا ركز كل منهما على تخصصه.

مع ذلك وجد الاقتصاديون أن هذا المبدأ ينطبق حتى على حالات يكون فيها شخص واحد أعلى إنتاجية من كافة النواحي. وبلغة الاقتصاد يمكننا أن نقول إنه حتى لو كان لدى شخص واحد «ميزة مطلقة» على مستوى جميع خطوط الإنتاج، فإنه سيستفيد من «الميزة النسبية» التي يتمتع بها؛ أي المجال الذي يظهر فيه تفوقه على نحو نسبي.

كان مبدأ الميزة النسبية يستخدم في السابق لتوضيح فوائد التجارة الحرة في السلع بين دولتين، لكن يمكننا هنا تيسير الأمر بعرض مثال يضم شخصين في ظل اقتصاد نقدي. انظر الجدول التالي:

الوقت اللازم لأداء المهام في متجر ملابس

	ترتيب المتجر في نهاية اليوم	إقناع الزبائن بالشراء
جون (عامل)	٦٠ دقيقة	١٢٠ دقيقة
مارشا (مالكة المتجر)	٣٠ دقيقة	١٥ دقيقة

في الجدول السابق نرى الوقت الذي يستغرقه أداء المهام في متجر ملابس يعمل فيه جون (عامل) ومارشا (صاحبة المتجر). وكما تبين الأرقام، فإن مارشا أفضل من جون سواء في البيع أو ترتيب المتجر في نهاية اليوم استعدادًا لليوم التالي.

ونظرًا لأن مارشا لديها ميزة مطلقة في البيع وفي ترتيب المتجر، فقد تظن في بادئ الأمر أن أفضل شيء تفعله هو أن تقسم يومها بين أداء المهمتين دون الاستعانة بجون. لكن هذا ليس صحيحًا. فعندما تستعين مارشا بجون ليركز على التخلص من القمامة وتنظيف الأرضيات ... إلخ في نهاية كل يوم، ستتمكن هي من التركيز على ميزتها النسبية وهي إقناع الزبائن بالشراء. بعبارة أخرى يمكن لمارشا أن تسمح للزبائن بالبقاء في المتجر فترة أطول والتجول فيه (مما يزيد المبيعات) لأنها — في تلك الأثناء — ستترك مهمة ترتيب المكان لجون.

إذا كانت مارشا تدير عملها في ظل اقتصاد نقدي، فمن السهل عليها أن تقرر هل ينبغي تعيين مساعد لها (جون)، أم الأجدر بها أن تستغني عنه وتغلق المتجر في وقت مبكر ليتسنى لها ترتيب المكان بنفسها استعدادًا لليوم التالي. على سبيل المثال: سنفترض أن صافي ربح مارشا من عملية شراء من مشترٍ عادي ٢٠ دولارًا.[١] ذلك يعني أن كل ١٥ دقيقة تقضيها مارشا في مساعدة الزبائن تعود عليها بمتوسط ٢٠ دولارًا. إذا اضطرت مارشا لغلق أبواب المتجر حتى تقضي آخر ٣٠ دقيقة كل يوم في تنظيف المكان، فإنها بذلك تخسر في المتوسط نحو ٤٠ دولارًا كان من الممكن أن تربحها من البيع في ذلك الوقت.

هل من فائدة وراء استعانة مارشا بجون الذي يهتم بخدمة التنظيف اللازمة للمتجر؟ هذا يعتمد على ما يتقاضاه جون مقابل خدماته. ما دام جون على استعداد لأن يتقاضى مبلغًا أقل من ٤٠ دولارًا مقابل تنظيف متجر مارشا نهاية كل يوم، فمن

الأفضل أن تترك مارشا له هذه المهمة. ولأن جون ليس سوى شاب بلا مهارات مميزة، فسيرضى بالحصول على ١٥ دولارًا عن الساعة التي سيقضيها في ذلك العمل. نلاحظ من الأرقام الموجودة في الجدول أن هناك فوائد كبيرة من عملية التبادل الحاصلة بين جون ومارشا؛ جدير بمارشا أن تستعين بشخص ينظف المكان وأن تدفع له حتى ٤٠ دولارًا، بينما سيسعد جون بأداء هذه المهمة — التي تستغرق منه ساعة واحدة في اليوم — مقابل أي مبلغ يزيد على ١٥ دولارًا. فمع أي سعر في هذا النطاق ستعتبر مارشا وجون الصفقة مربحة.

أخيرًا، لاحظ أنه ليس من المعقول أن تستعين مارشا بجون في عملية البيع، أو أن يترك جون مهمة التنظيف ويعمل بالمبيعات. فلأن جون أسوأ في البيع من مارشا، فإنه يبيع قطعة كل ساعتين (١٢٠ دقيقة). وهذا يعني أنه لو حاول جون تقليد مارشا في البيع، لحقق صافي ربح قدره ٢٠ دولارًا كل ساعتين، أو لنقل ١٠ دولارات في الساعة الواحدة. وكما رأينا من قبل، بإمكان جون أن يربح أكثر من ذلك بكثير وهو يؤدي مهمة التنظيف.

أوضح مثالنا السابق مبدأ الميزة النسبية؛ فعلى الرغم من أن إنتاجية مارشا أعلى في ترتيب المتجر وإنهاء صفقات البيع، فإنها تستفيد من التعامل مع جون. تتمتع مارشا بميزة مطلقة في كلا المهمتين، لكنها تتمتع بميزة نسبية في البيع فقط. (ليس لدى جون ميزة مطلقة في أي من المهمتين، لكنه يتمتع بميزة نسبية في التنظيف.)

التخصص والتبادل يعودان بفيض من المنافع على كل الأطراف المشاركة فيهما، حتى وإن كان أحد الأطراف أكثر تميزًا وقدرة من الآخرين. وكما سنرى في الدرس التاسع عشر ينطبق مبدأ الميزة النسبية على التجارة الدولية تمامًا كما ينطبق على مارشا وجون. فدولة غنية ومنتجة كالولايات المتحدة تستفيد من التبادل التجاري مع دولة نامية كل عمَّالها أقل إنتاجية في جميع خطوط العمل والإنتاج.

خلاصة الدرس

- من مزايا النقود أنها تتيح للأفراد التخصص في مهن مختلفة.
- يعزز تقسيم العمل (التخصص) إنتاجية العمل بدرجة كبيرة. فالناتج الإجمالي يزداد عندما يركز بعض الأشخاص على زراعة الغذاء، ويركز آخرون على بناء البيوت، وآخرون على علاج المرضى ... إلخ.

- حتى الفرد الأعلى إنتاجية في جميع الأنشطة بإمكانه الاستفادة من الأفراد الذين ليسوا على قدر إنتاجيته. وحتى في هذه الحالة، ينبغي أن يركز الطرفان على المجالات التي يتمتعون فيها بتفوق نسبي (الميزة النسبية) وأن ينتفع كل منهما بناتج الآخر.

مصطلحات جديدة

تقسيم العمل/التخصص: نظام يؤدي فيه كل فرد من الأفراد مهمة واحدة أو بضع مهام، ثم يتبادلون فيما بينهم للحصول على الأشياء التي ينتجها الآخرون.

إنتاجية العمالة: مقدار الإنتاج الذي ينتجه العامل في فترة زمنية محددة.

وفورات الحجم: حالة يزداد فيها الإنتاج بنسبة تفوق زيادة مدخلات الإنتاج. على سبيل المثال: تحدث وفورات الحجم إذا نتج عن مضاعفة مدخلات الإنتاج مرتين فحسب تضاعف المخرجات ثلاث مرات.

الميزة المطلقة: تحدث عندما يستطيع شخص ما إنتاج وحدات أكثر في الساعة عند أدائه مهمة معينة إذا ما قورن بشخص آخر.

الميزة النسبية: تحدث عندما يتمتع شخص بتفوق نسبي في عمل معين بالنظر إلى كافة الأعمال الأخرى. (قد يتمتع جيم بميزة نسبية في مهمة بعينها، حتى وإن كانت ماري تتمتع بالميزة المطلقة، لأن ماري قد تتمتع بميزة مطلقة «أكبر» في مهمة أخرى.)

أسئلة الدرس

(١) ما العلاقة بين التخصص وإنتاجية العمالة؟

(٢) *إذا امتلأ العالم بأشخاص متطابقين، هل سيظل التخصص مفيدًا؟

(٣) ما أهمية التبادل التجاري بالنسبة لتقسيم العمل؟

(٤) *اشرح العبارة التالية: «تتضح مكاسب التبادل التجاري في حالة الميزة المطلقة، لكنها قد تكون غير واضحة تمامًا في حالة الميزة النسبية.

(٥) ما الذي يجعل مارشا صاحبة المتجر على استعداد لدفع ما يصل إلى ٤٠ دولارًا مقابل الاستعانة بشخص ينظف المتجر في نهاية اليوم؟

هوامش

(١) على سبيل المثال: قد تبيع مارشا ملابس بقيمة ٥٠ دولارًا بسعر التجزئة، لكنها في المقابل أنفقت ٣٠ دولارًا على هذه الملابس في شرائها بسعر الجملة الأصلي وأيضًا التكاليف العامة من استئجار المتجر، ودفع فاتورة الكهرباء، وغيرها. ويمكنك التعرف في كتاب متقدم عن هذا على الطرق الدقيقة التي تتبعها الشركات في التعامل مع النفقات المختلفة وحساب العائدات من عملية بيع محددة.

الدرس التاسع

المبادرة التجارية والمنافسة

ستتعلم في هذا الدرس:

- دور رواد الأعمال في اقتصاد السوق.
- كيف توجِّه المنافسة رواد الأعمال.
- لماذا يميل العمال إلى تقاضي كامل قيمة ما يساهمون به.

(١) المبادرة التجارية

«رائد الأعمال» هو القوة الدافعة لاقتصاد السوق؛ ذلك أنه من يرى أن هناك شيئًا ما يفتقده السوق، فيقرر تأسيس مشروع جديد أو تصنيع منتج جديد. ويستخدم رائد الأعمال المدخرات (سواء الشخصية أو المقترضة من أصحاب رءوس الأموال)[١] بهدف توظيف العمال، وتأجير الأرض والمعدات، وشراء المواد الخام، والسلع الوسيطة، وسداد قيمة الطاقة الكهربائية، بالإضافة إلى مدخلات الإنتاج الأخرى. بعدئذ يعطي تعليماته لمن وظَّفهم بأن يستخدموا المعدات والماكينات والمدخلات في إنتاج السلع والخدمات التي ستباع لاحقًا للعملاء.

قد يكون عملاء نشاط تجاري معين رواد أعمال هم أيضًا أو مستهلكين نهائيين. على سبيل المثال: قد يفتتح أحد رواد الأعمال مخبزًا يستخدم فيه فرنًا كبيرًا ودقيقًا وماءً وعددًا من العمال لتوفير الخبز لسكان المنطقة. لكن هناك رائد عمل آخر مهمته إنتاج الأفران، وعملاؤه رواد أعمال مثل الخباز ومالك المطعم.

«الإيرادات» هي الأموال التي يدفعها العملاء لرائد الأعمال مقابل الحصول على المنتجات أو الخدمات التي يقدمها. أما «النفقات» فهي الأموال التي يدفعها رائد الأعمال

للعمال والموردين ومالك الأرض وغيرهم كي يستمر في إنتاج سلعه وخدماته. وعندما تكون الإيرادات أعلى من النفقات، فإن صاحب المشروع يحقق «أرباحًا» نقدية. وعندما تكون النفقات أعلى من الإيرادات، يتكبد صاحب المشروع «خسائر» نقدية. وعلى الرغم من أن هناك عوامل أخرى قد تحفز رواد الأعمال بخلاف الأرباح والخسائر المادية، فعندما يصف الناس مشروعًا ما بأنه ناجح، فهم يقصدون بذلك أنه يدر ربحًا.[٢] من ناحية أخرى، إذا تبين أن شخصًا ما ظل يدير مشروعًا على مدى عدة سنوات وهو يتكبد الخسائر دون أن تلوح أمامه نهاية لذلك، فهذا المشروع على الأرجح إما هواية أو عمل خيري، وليس تجارة حقيقية، ومن يُفترض أنه رائد أعمال هو في الحقيقة مستهلك.[٣]

إسهام رائد الأعمال

«ما يميز رائد الأعمال الناجح عن الآخرين أنه لا يترك ماضيه أو حاضره يتحكمان فيه، بل يرتب أموره على أساس توقعاته حيال المستقبل. فهو يرى الماضي والحاضر مثلما يراهما بقية الناس، لكنه ينظر إلى المستقبل نظرة مختلفة.»

لودفيج فون ميزس،
كتاب «الفعل البشري»، صفحة ٥٨٢

(٢) المنافسة تحمي المستهلك

إذا كان رواد الأعمال هم القوة الدافعة في اقتصاد السوق، فالمنافسة هي التي تنظم عملهم وتحفزهم. تضمن المنافسة أن يبذل رواد الأعمال أقصى ما في وسعهم دائمًا من أجل توفير السلع والخدمات للمستهلكين بالجودة التي ينشدونها وبأقل سعر ممكن.

في اقتصاد السوق الخالص تتسم جميع التعاملات بأنها اختيارية. وبصرف النظر عن الثراء الذي يحققه صاحب العمل، فإنه لا يستطيع أن يرغم المستهلك على شراء منتجاته. لدى المستهلكين دائمًا حرية اختيار المكان الذي يحصلون منه على السلعة أو الخدمة، مما يعني أنه حتى أكثر أصحاب المشاريع نجاحًا عليه أن يواصل محاولة كسب رضا عملائه على الدوام.

وتجري العملية التنافسية من خلال عملية التقليد والابتكار. ورائد الأعمال الفطن هو الذي يعاين الوضع الراهن للسوق ويكوِّن فكرة جيدة من أجل تحسين الطريقة

السائدة التي يقدم بها رواد الأعمال الآخرون خدماتهم للعملاء. وقد تكون هذه الفكرة عظيمة مثل ابتكار منتج جديد تمامًا. لكن كثيرًا ما يكون الابتكار متواضعًا إلى حد بعيد مثل التحول لتعبئة صلصة الطماطم في عبوات بلاستيكية غير قابلة للكسر، أو تغيير نظام مقاعد المسافرين في رحلات الطيران. وتظهر الكثير من الابتكارات على صعيد الإنتاج حينما يكتشف صاحب المشروع مصدرًا أرخص للمواد الخام أو يكتشف وجه استفادة من المنتجات الثانوية التي لم يكن يستفاد منها من قبل. حتى التخفيضات الطفيفة في النفقات يمكن أن تترجم إلى زيادة هائلة في الأرباح إذا ما طبقت على نطاق صناعي واسع.

ولا تنتهي القصة عند هذا الحد. فعندما يتوصل أحد أصحاب الأعمال إلى ابتكار ناجح، يتمكن من تحقيق أرباح مرتفعة نسبيًّا. وعندما يرى نظراؤه هذا النجاح يبدءون تقليده في الوقت الذي يبحثون فيه عن طرق إضافية لإجراء تعديلات بسيطة وتقديم ابتكارات أحدث. وعالم الأعمال التجارية لا يتوقف أبدًا. حتى الشركات التي تحتل موقع الصدارة في مجالها تبحث دومًا عن طرق جديدة لكي تحافظ على صدارتها للمنافسة. ومع الوقت تزداد جودة السلع والخدمات مع انخفاض الأسعار.

المستفيدون النهائيون من المنافسة ليسوا رواد الأعمال، بل عملاءهم. فعندما يتوصل أحد رواد الأعمال إلى ابتكار ناجح ويحقق أرباحًا استثنائية، يكون هذا النجاح مؤقتًا، لأن منافسيه يكتشفون بمرور الوقت كيفية تخفيض نفقاتهم، أو تحسين جودة منتجاتهم مثلما فعل هو من قبل. وكثير ممن ينتقدون اقتصاد السوق تروعهم «هوامش الربح» الهائلة التي تتحقق في بعض الأحيان، مما يعني أن هناك فجوة هائلة بين السعر الذي يطلبه المنتِج مقابل منتَجه وبين النفقات التي أنفقها لإنتاجه. لكن في ظل المنافسة ستنخفض الأرباح النقدية (ومن ثم «هوامش الربح») تدريجيًّا لأن المتنافسين يحاولون كسب حصة من السوق من خلال عرض منتج مماثل بسعر أقل قليلًا. ولا يمكن أن يتمتع رائد أعمال بأرباح نقدية ثابتة إلا بتقديم مزيد من الابتكارات.

من الناحية العملية نجد أن الرغبة في كسب مزيد من الأرباح النقدية هي التي تحرك معظم رواد الأعمال. لكن في اقتصاد السوق ما من طريقة لجني الأرباح سوى خدمة العملاء (وفي الوقت نفسه تقليل النفقات). ومن أجمل ما في اقتصاد السوق أنه يكبح جماح بعض الأنانيين والطموحين والموهوبين في المجتمع ويجعل من مصلحتهم المباشرة أن يحرصوا دائمًا على إرضاء الآخرين. رواد الأعمال يوجهون اقتصاد السوق، لكن المنافسة فيما بينهم هي التي تحفظ نزاهتهم.

(٣) المنافسة تحمي العمَّال

في القسم السابق رأينا أن المنافسة تحمي المستهلكين من الارتفاع التعسفي للأسعار. فعندما يحاول رائد أعمال الحصول من عملائه على هامش ربح ضخم مقارنة بما أنفقه من نفقات، لا يمكنه أن يمنع منافسًا في السوق الحرة من عرض نفس المنتج بسعر أقل قليًلا لكسب عملائه. وعلى المدى الطويل تضمن المنافسة ألا يدفع العملاء سعرًا مرتفعًا مقابل السلع والخدمات التي يحتاجونها. فالعملاء يدفعون سعرًا «عادلًا» مقابل السلع والخدمات، بمعنى أنه لحظة البيع لا يكون بعض الأذكياء في المجتمع قد تفتق ذهنهم بعد عن طريقة جديدة لعرض تلك السلع بأسعار أقل، بالرغم من أنهم كانوا سيحققون أرباحًا مالية مجزية لو فعلوا ذلك.[٤]

على الجانب الآخر من العمل التجاري تحمي المنافسة العمَّال من الأجور التعسفية المنخفضة. صحيح أن بعض العمال — لا سيما المُعيلين — قد لا تكون لديهم «قدرة تفاوضية» ومن ثم سيضطر إلى قبول أجر زهيد إذا لم يكن أمامه عرض آخر. لكن في ظل اقتصاد السوق الخالص لا يمكن لصاحب العمل المقتصد أن يمنع منافسًا من عرض راتب أعلى قليلًا على العمال الذين يتلقون أجورًا منخفضة، ومن ثم يطيح به خارج المنافسة. على المدى الطويل تضمن المنافسة ألا يدفع أصحابُ الأعمال أسعارًا أقل من المستحَق مقابل خدمات الأيدي العاملة — وغيرها من الموارد — التي يحتاجونها في تجارتهم.

ولكي نعرف هل يتقاضى العامل أجرًا «عادلًا» لا بد أن نعرف حجم إسهامه الفعلي في العمل.[٥] فبعض العمال أكثر إنتاجية (ومن ثم أكثر قيمة) من غيرهم، وهو السبب في تفاوت أجور العمال. كيف إذن يقدر صاحب العمل الأجر الذي هو مستعد لدفعه لمن سيعيِّنه؟

يقول الاقتصاديون إن صاحب العمل ينبغي أن يحاول حساب «الإنتاجية الحدية» للعامل الجديد. وهذا يعني النظر إلى إجمالي الإنتاج مرة مع وجود العامل الجديد ومرة من دونه. ثم يستخدم صاحب العمل هذه المعلومات ليحسب مقدار العائد الإضافي الذي سيجنيه من وراء الإنتاج الإضافي. والنتيجة ستشكل سقفًا أو حدًّا أقصى لما يمكن أن يدفعه صاحب العمل للعامل الجديد.

على أرض الواقع سيحاول صاحب العمل بالطبع إعطاء العامل مبلغًا أقل من إنتاجيته الحدية، مثلما يحاول الحصول على هامش ربح كبير من زبائنه. لكن المنافسة

تضمن ألا يعطي صاحب العمل العمالَ أقل مما يستحقون لزمن طويل، مثلما تمنعه من رفع الأسعار على العملاء زمنًا طويلًا.

لنفترض أن ريتا تملك مطعمًا يرتاده الكثير من الزبائن، وأنها لاحظت أن من الصعاب الكبرى التي تواجهها في عملها تنظيف طاولات الطعام بعد مغادرة الزبائن. فطوال الوقت تكون هناك طاولات عديدة بحاجة إلى التنظيف، مما يعني أن المضيفة تكون مضطرة لأن تطلب من الزبائن الانتظار بضع دقائق لحين إعداد طاولة لهم. تدرك ريتا أنها بحاجة إلى توظيف مساعد نادل إضافي يساعد النادل الموجود حاليًّا في إعداد الطاولات للزبائن الجدد.

تجد ريتا من يصلح لهذه المهمة، وهو بوب الذي يملك خبرة سابقة كمساعد نادل في مطعم يرتاده الكثيرون، فضلًا عن أنه يبدو مهذبًا ومسئولًا. وتفكر ريتا في أنها إذا وظَّفت بوب، فلن يستغرق الأمر سوى أسبوع ليعتاد بوب على عمله، وسيتيح وجوده للمطعم خدمة ما متوسطه طاولتان إضافيتان في الساعة. (ربما بدلًا من وجود ٤ طاولات غير نظيفة طوال الوقت، ستكون هناك ٣ فقط بعد توظيف بوب، بحيث تستغرق كل مجموعة زبائن ما متوسطه ٣٠ دقيقة لتطلب الطعام وتتناوله ثم تغادر.) إذا كانت ريتا تحصل من طاولة الزبائن العادية على ٢٦ دولارًا مقابل الوجبة التي يتكلف إعدادها ٢٠ دولارًا — من دون احتساب الأجر الذي تدفعه ريتا لبوب — عندئذ ستكون ريتا على استعداد لأن تدفع لبوب ١٢ دولارًا في الساعة.

بالطبع ستتمنى ريتا لو وظَّفت بوب بأجر أقل من ١٢ دولارًا في الساعة. لكنها لو عرضت عليه ٤ دولارات فقط، فقطعًا سيكون بإمكان بوب عرض خدماته على مطعم منافس مقابل ٥ دولارات في الساعة. والنهاية المنطقية الوحيدة لن تأتي إلا عندما يتقاضى بوب أجرًا يتناسب مع مقدار المكسب الإضافي الذي يجنيه صاحب العمل من وراء خدماته.[٦] المنافسة بين أصحاب الأعمال تمنح العمال فرصة لأن يتقاضوا أجورًا تتناسب مع مقدار إسهامهم في العمل.

خلاصة الدرس

- رواد الأعمال هم القوة الدافعة في اقتصاد السوق. فهم يوظفون العمال ويشترون الموارد من أجل إنتاج سلع وخدمات تباع للمستهلكين.

- تدفع المنافسة رواد الأعمال إلى إنتاج سلع وخدمات يقدرها العملاء، وطلب أقل الأسعار الممكنة في المقابل، وبمستوى جودة يرتضيه العملاء.
- تدفع المنافسة رواد الأعمال أيضًا إلى إعطاء العمال كامل قيمة مساهمتهم في الإنتاج. فإذا بخس صاحبُ العمل العمالَ حقوقهم، فسيأتي منافس آخر — يرغب في تحقيق مكسب أكبر — ويعرض راتبًا أعلى لجذب هؤلاء العمال.

مصطلحات جديدة

رائد الأعمال: شخص في اقتصاد السوق يوظف العمال ويشتري الموارد من أجل إنتاج السلع والخدمات.

الإيرادات: مقدار النقود التي ينفقها العملاء مقابل الاستفادة مما ينتجه صاحب العمل خلال فترة زمنية محددة.

النفقات: مقدار النقود التي ينفقها صاحب العمل على الأيدي العاملة والمواد الخام ومدخلات الإنتاج الأخرى خلال فترة زمنية محددة.

الأرباح النقدية: المقدار الذي تزيد به الإيرادات عن النفقات.

الخسائر النقدية: المقدار الذي تزيد به النفقات عن الإيرادات.

المنافسة: التنافس بين أصحاب الأعمال الذين يتاح لهم توظيف نفس العمال وشراء نفس الموارد من أجل إنتاج سلع وخدمات تباع لنفس العملاء.

الإنتاجية الحدية: الزيادة التي تطرأ على الإيرادات جراء توظيف عامل إضافي.

أسئلة الدرس

(١) لماذا نَصِف رائد الأعمال بأنه القوة الدافعة لاقتصاد السوق؟

(٢) *في عالم الواقع لم يوصف جميع أصحاب رءوس الأموال بأنهم من رواد الأعمال؟

(٣) ما الذي يحفز رواد الأعمال وينظم عملهم في اقتصاد السوق؟

(٤) كيف تتحقق المنافسة من خلال «التقليد والابتكار»؟

(٥) كيف تحمي المنافسة حقوق العمال؟

هوامش

(١) في عالم الواقع لا يكون الفرق بين رواد الأعمال وأصحاب رءوس الأموال واضحًا. إذا كان قرض تجاري خاليًا من المخاطر حقًّا، فسوف يجني صاحب رأس المال عائدًا مضمونًا من وراء القرض الذي قدمه، وهو بذلك يبيع «خدمة» مقابل سعر متفق عليه تمامًا مثل الشركة التي تبيع الكهرباء لرواد الأعمال. لكن ما يحدث أن صاحب رأس المال الذي يُقرض مشروعًا جديدًا دائمًا يشارك في المخاطر التجارية للمشروع بصرف النظر عن البنود التي ينص عليها العقد. فهناك دائمًا احتمال وارد بإخفاق المشروع وخسارة صاحب رأس المال كل شيء.

(٢) نحن نشير هنا إلى الأرباح والخسائر «النقدية» كيلا يختلط الأمر مع المفاهيم الأعم للأرباح والخسائر «الشخصية» (أو «النفسية»)، وهو ما يكترث له صاحب العمل من الأساس. على سبيل المثال: إذا كان صاحب العمل يقضي ٦٠ ساعة أسبوعيًّا يكرس خلالها أقصى ما لديه من جهد في مشروع جديد، ثم ينتهي به الحال وقد حقق أرباحًا نقدية قدرها ١٠٠ دولار شهريًّا، فالأغلب أنه سيترك هذا العمل. حتى وإن حصل على نقود أكثر مما أنفق، فإن «تكلفة الفرصة البديلة» لاستخدام جهده على هذا النحو مرتفعة للغاية. يمكن لصاحب هذا المشروع أن يجني أكثر من ١٠٠ دولار شهريًّا بأن يغلق مشروعه ويعمل لدى رائد أعمال آخر أكثر نجاحًا!

(٣) مرة أخرى قد يكون التمييز بين تلك الأدوار غير واضح في عالم الواقع. على سبيل المثال: قد يدير شخص متقاعد ملعب بيسبول صغير مقابل الحصول على رسم متواضع من الأطفال الصغار لتسديد تكلفة توظيف الحكَّام وشراء الملابس الرياضية، لكن ربما يكون في بذل كل هذا الجهد ترويح عن نفس هذا الرجل الذي يهوى كرة البيسبول فحسب. وتحديدًا إذا حدث أن أنفق الرجل أمواله في تحويل فناء منزله (الفسيح) إلى ملعب بيسبول، فسيكون واضحًا أن المشروع لم يكن بغرض الربح حقًّا، وأن الرجل لم يكن يبحث عن عائد مادي محدد من استثماره.

(٤) وضعنا كلمة «عادل» بين علامتي تنصيص لأن جميع العمليات التجارية في اقتصاد السوق الحرة تكون طوعية وأيضًا عادلة من منظور مهم جدًّا. فحتى لو باع أحد المستثمرين منتجًا بسعر أعلى مما دفعه في الحصول على المنتج، فلا يزال المستهلك يقدر المنتج أكثر من النقود التي أنفقها في شرائه، وهكذا فإن المستثمر والمستهلك كليهما استفادا استفادة شخصية من عملية التبادل.

(٥) وضعنا كلمة «عادل» بين علامتي تنصيص لأن أي عقد عمل يكون عادلًا في السوق الحرة، بمعنى أنه يُبرم طواعية، فضلًا عن أن العامل يقدر شخصيًّا الأجر أكثر من وقت الفراغ الذي يتنازل عنه عندما يقبل الوظيفة.

(٦) الأمور ليست على قدر البساطة الذي تبدو عليه في النص؛ ففي بعض الحالات تكون هناك عوامل عديدة لا غنى عنها من أجل الحصول على المنتج النهائي، لذلك يكون من الصعب فصل الإنتاجية الحدِّية لعامل واحد من هذه العوامل. (كيف يقتسم فريق «بيتلز» الموسيقي الإيرادات التي يحققونها من الحفلات الموسيقية وعقود التسجيلات؟ ليس مجديًا أن نسأل: «كم ستنخفض المبيعات إذا لم يشارك بول مكارتني الفريق؟» لأنه لو فعلنا ذلك فسيبدو أن كلًّا من مكارتني ولينون يستحقان أكثر من نصف الإيرادات.) مشكلة أخرى تكمن في أن زيادة عدد العمال يمكن أن يغير الإنتاجية الحدية للعمال الأصليين، بمعنى أن المنافسة ستغير حتمًا من أجورهم إذا كانوا يحصلون من قبل على أجر «عادل». وأخيرًا هناك مشكلة أخرى وهي أن الإنتاجية الحدية للعمال ستختلف بين نشاط وآخر. على سبيل المثال: إذا كان بوب سيضيف لريتا ١٢ دولارًا، بينما لن يضيف للمطعم المجاور سوى ١٠ دولارات فحسب، فسوف تفرض المنافسة أن يحصل بوب على ١٠ دولارات على الأقل. يمكنك الرجوع إلى كتاب متقدم في الاقتصاد لترى كيف يمكن التغلب على تلك المشكلات.

الدرس العاشر

الدخل والادخار والاستثمار

ستتعلم في هذا الدرس:

- تعريف «الدخل» و«الادخار» و«الاستثمار» في الاقتصاد النقدي.
- كيف يرفع الادخار والاستثمار الدخل المستقبلي للفرد.
- كيف يزيد الدخل والاستثمار ناتج الاقتصاد في المستقبل.

في الدرس الرابع رأينا أنه حتى روبنسون كروزو — الذي يعيش في عزلة على الجزيرة دون وجود طرف آخر يمارس معه تبادلًا تجاريًّا (عدا الطبيعة) — استطاع تصنيف أفعاله مستخدمًا مفاهيم الدخل والادخار والاستثمار.

وفي الاقتصاد الحديث، الذي يتسم بوجود أفراد كثيرين يستخدمون النقود، تظل المفاهيم واحدة وإن كان تعريفها أسهل. عند الحديث عن الفرد يشير «الدخل» إلى النقود التي يستطيع الفرد إنفاقها على الاستهلاك خلال فترة زمنية محددة، سواء التي يحصل عليها من بيع خدماته من الأيدي العاملة أو من عائدات الأصول التي يملكها. وعند الحديث عن المؤسسات يشير «الدخل» (أو «الإيرادات») إلى إجمالي الإيرادات مخصومًا منها النفقات. ولعلنا نذكر من الدرس السابق أن الإيرادات هي إجمالي النقود التي ينفقها المستهلكون في شراء السلع والخدمات التي تقدمها المؤسسات التجارية، بينما النفقات هي إجمالي النقود التي تنفقها المؤسسة التجارية لإنتاج تلك السلع والخدمات.[١]

عندما يكون إنفاق الفرد أقل من استهلاكه على مدار فترة زمنية محددة، يصبح الفارق بينهما «مدخرات». (إذا كانت المدخرات سلبية — بمعنى أن الفرد يستهلك أكثر من دخله — يسمى ذلك «اقتراضًا» أو ادخارًا سالبًا.) وعندما ينفق الفرد جزءًا من مدخراته بغرض الحصول على دخل في المستقبل، يسمى ذلك استثمارًا.[٢]

(١) الاستثمار يزيد الدخل المستقبلي

عيب الادخار (والاستثمار) أنه يقلل حجم الاستهلاك الذي يمكن أن تستمتع به في الوقت الحاضر. ومن ناحية أخرى، فائدة الادخار (والاستثمار) أنه يزيد حجم استهلاكك في المستقبل. يوضح الجدولان التاليان إيجابيات الاستثمار وسلبياته بالنظر إلى شخصين افتراضيين هما بول المسرف وفريدي المدبِّر.

يتعقب الجدولان النشاط المالي لكل من بول وفريدي طوال حياتيهما؛ فهما يعملان في وظيفتين متشابهتين ويتقاضيان راتبًا ثابتًا قدره ٥٠٠٠٠ دولار سنويًّا مقابل ما يقدمانه من عمل. لكن كليهما يدخر نصيبًا من دخله ويستثمره في أصول تدر «فائدة» نسبتها ٥٪ سنويًّا. سنتناول مفهومي مدفوعات الفائدة والدين على نحو أكثر تفصيلًا في الدرس الثاني عشر، أما الآن فكل ما يعنينا هو أن تعرف أن بول وفريدي — بالإضافة إلى راتبيهما — يجنيان كل عام فائدة مقدارها ٥٪ من إجمالي القيمة السوقية لاستثماراتهما.

ويتشابه بول وفريدي في كل شيء عدا الحصة التي يدخرها كل منهما من دخله؛ ذلك أن بول المسرف يدخر ٥٪ فقط من دخله السنوي، وينفق الباقي في الاستهلاك ما بين تناول الطعام خارج المنزل، وشراء الحلي الثمينة، والسفر في العطلات، وهلم جرًّا. بينما يدخر فريدي المدبر ٣٠٪ من إجمالي دخله السنوي، ويضخها في أصوله المالية.

يبين الجدولان أسلوبي الحياة المختلفين والمترتبين على تلك القرارات المرتبطة بالادخار. في السنوات الأولى يتمتع بول بقدر استهلاك يفوق القدر الذي يتمتع به فريدي؛ فهو يستطيع حضور عدد أكبر من الحفلات ويرتدي ثيابًا أفضل ويقضي وقتًا ممتعًا بوجه عام. لكن مع مرور السنوات تتضاءل الفجوة بين الرجلين. ومع أن فريدي المدبر دائمًا يدخر جزءًا كبيرًا من دخله، فإن دخله نفسه يتزايد بوتيرة أسرع بكثير مما يحدث مع بول المسرف. وبحلول السنة السادسة والعشرين نرى أن استهلاك فريدي الذي يبلغ ٥٠٧٨٣ دولارًا يفوق استهلاك بول الذي يبلغ ٥٠٥٦٠ دولارًا. وبدءًا من هذه المرحلة فصاعدًا، يستطيع فريدي أن ينفق على متعه الشخصية الآنية أكثر مما يستطيع بول أن ينفقه. تذكر أن الرجلين يحصلان على دخلين متماثلين من عملهما سنويًّا، ويتقاضيان نفس الراتب. لكن سنوات منتصف العمر في حالة فريدي أكثر رخاءً، لأنه كان مدبرًا جدًّا خلال سنوات عمله الأولى.

الملاحظة الأخيرة اللافتة للنظر هي أن أصول فريدي المالية تكسر حاجز المليون دولار بحلول السنة الثامنة والأربعين من حياته العملية. وقد يظن كثير من الناس

الوضع المالي لبول المسرف

السنة	١	٢	٣	٤	…	٢٥	٢٦	٢٧	…	٤٧	٤٨	٤٩
إجمالي القيمة السوقية للأصول (بالدولار)	–	٢٥٠٠	٥٠٠٦	٧٥١٩		٦١٧٥٧	٦٤٤١١	٦٧٠٧٢		١٢١٧١٢	١٢٤٥١٧	١٢٧٣٢٨
دخل الأيدي العاملة (الراتب) (بالدولار)	٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠		٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠		٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠
الإيرادات من الأصول (٥٪ فائدة) (بالدولار)	–	١٢٥	٢٥٠	٣٧٦		٣٠٨٨	٣٢٢١	٣٣٥٤		٦٠٨٦	٦٢٢٦	٦٣٦٦
إجمالي الدخل (بالدولار)	٥٠٠٠٠	٥٠١٢٥	٥٠٢٥٠	٥٠٣٧٦		٥٣٠٨٨	٥٣٢٢١	٥٣٣٥٤		٥٦٠٨٦	٥٦٢٢٦	٥٦٣٦٦
الاستهلاك (٩٥٪ من الدخل) (بالدولار)	٤٧٥٠٠	٤٧٦١٩	٤٧٧٣٨	٤٧٨٥٧		٥٠٤٣٣	٥٠٥٦٠	٥٠٦٨٦		٥٣٢٨١	٥٣٤١٥	٥٣٥٤٨
المدخرات (٥٪ من الدخل) (بالدولار)	٢٥٠٠	٢٥٠٦	٢٥١٣	٢٥١٩		٢٦٥٤	٢٦٦١	٢٦٦٨		٢٨٠٤	٢٨١١	٢٨١٨
الاستثمار في الأصول (= الادخار) (بالدولار)	٢٥٠٠	٢٥٠٦	٢٥١٣	٢٥١٩		٢٦٥٤	٢٦٦١	٢٦٦٨		٢٨٠٤	٢٨١١	٢٨١٨

الوضع المالي لفريدي المدبِّر

السنة	١	٢	٣	٤	...	٢٥	٢٦	٢٧	...	٤٧	٤٨	٤٩
إجمالي القيمة السوقية للأصول (بالدولار)	–	١٥٠٠٠	٣٠٢٢٥	٤٥٦٧٨		٤٢٩٥٠٣	٤٥٠٩٤٥	٤٧٢٧١٠		٩٨٣٥٢٦	١٠١٣٢٧٩	١٠٤٣٤٧٨
دخل الأيدي العاملة (الراتب) (بالدولار)	٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠		٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠		٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠
الإيرادات من الأصول (٥٪ فائدة) (بالدولار)	–	٧٥٠	١٥١١	٢٢٨٤		٢١٤٧٥	٢٢٥٤٧	٢٣٦٣٥		٤٩١٧٦	٥٠٦٦٤	٥٢١٧٤
إجمالي الدخل (بالدولار)	٥٠٠٠٠	٥٠٧٥٠	٥١٥١١	٥٢٢٨٤		٧١٤٧٥	٧٢٥٤٧	٧٣٦٣٥		٩٩١٧٦	١٠٠٦٦٤	١٠٢١٧٤
الاستهلاك (٧٠٪ من الدخل) (بالدولار)	٣٥٠٠٠	٣٥٥٢٥	٣٦٠٥٨	٣٦٥٩٩		٥٠٠٣٣	٥٠٧٨٣	٥١٥٤٥		٦٩٤٢٣	٧٠٤٦٥	٧١٥٢٢
المدخرات (٣٠٪ من الدخل) (بالدولار)	١٥٠٠٠	١٥٢٢٥	١٥٤٥٣	١٥٦٨٥		٢١٤٤٣	٢١٧٦٤	٢٢٠٩١		٢٩٧٥٣	٣٠١٩٩	٣٠٦٥٢
الاستثمار في الأصول (= الادخار) (بالدولار)	١٥٠٠٠	١٥٢٢٥	١٥٤٥٣	١٥٦٨٥		٢١٤٤٣	٢١٧٦٤	٢٢٠٩١		٢٦٧٥٣	٣٠١٩٩	٣٠٦٥٢

أن الأثرياء وحدهم هم من يمتلكون مبلغ المليون دولار. لكن كما يبين الجدول، حتى الشخص الذي يتقاضى ٥٠٠٠٠ دولار سنويًّا ويستثمر في أصول آمنة، يمكنه في النهاية أن يدخر مليون دولار بسهولة من خلال الثبات على ادخار نصيب كبير من دخله؛ على الأقل في عالم يخلو من الضرائب!

(١-١) التقاعد

في الجدولين التاليين سنلقي نظرة على ما سيحدث بعد أن يتقاعد فريدي وبول عن العمل، ويصبح راتب كل منهما صفر دولار. (سنفترض حدوث ذلك بعد مرور ٥٢ عامًا من التحاقهما بالعمل). ببلوغ هذه السن يبدأ الرجلان مرحلة الادخار السالب، بمعنى أن استهلاكهما يفوق دخلهما السنوي.[٣] وهذا ممكن لأنهما ادخرا مخزونًا من أصولهما المالية. لا يستطيع الرجلان إنفاق النقود التي تعود عليهما من أرباح الفوائد على هذه الأصول فحسب، بل يمكنهما بيع جزء من الأصول واستهلاك عائدات البيع. (ويسمى ذلك «تقليص أصل» مدخرات الفرد أو أصوله.)

هنا ندرك فوائد السلوك المدبَّر نسبيًّا الذي كان يسلكه فريدي. فهو يستطيع بسهولة خلال سنوات تقاعده أن يحافظ على مستوى استهلاك سنوي ثابت قدره ٧٠٠٠٠ دولار. وهذا لا يقل كثيرًا عن استهلاكه قبل التقاعد، لكنه مستوى معيشي لائق، ويزيد بنسبة ٤٠٪ عن إجمالي راتبه السنوي خلال سنوات العمل!

في المقابل يضطر بول المسرف إلى أن يخفض استهلاكه كثيرًا ما إن يتقاعد عن العمل، فينخفض استهلاكه السنوي إلى ١٥٠٠٠ دولار. والسبب في هذه الضائقة هو أن بول عند تقاعده كان قد ادخر نحو ١٣٦٠٠٠ دولار فقط، بينما ادخر فريدي المدبِّر أكثر من ١٫١ مليون دولار. وهكذا نلاحظ أن فريدي لا يجني من عائدات استثماره دخلًا سنويًّا أعلى بكثير أثناء تقاعده فحسب، بل يملك أيضًا مخزونًا أكبر من الأصول، ومن ثم يمكنه أن يسحب منه لينفق على معيشته.

وكما يوضح الجدولان يواجه بول أزمة حقيقية في السنة الرابعة والستين. ففي هذه المرحلة لا يمكنه حتى أن يدبر ١٥٠٠٠ اللازمة لاستهلاكه السنوي، لأنه استهلك كافة أصوله المالية. وبعد أن يمضي بول هذا العام بميزانية تقشف تبلغ ٥٣٨٤ دولارًا، يصبح على شفا الإفلاس. وإذا لم يكن يريد العودة إلى العمل ثانية، سيضطر إلى طلب المال من الأقارب والمنظمات الخيرية. (لا نزال نصف اقتصاد سوق خالص، لذلك ليست هناك برامج مساعدات حكومية.)

تقاعد بول المسرف

السنة	٥٠	٥١	٥٢	٥٣	...	٦٣	٦٤	٦٥	...	٧٤	٧٥
إجمالي القيمة السوقية للأصول (بالدولار)	١٣٠١٤٦	١٣٢٩٧٢	١٣٥٨٠٤	١٢٧٥٩٤		١٩١٦٩	٥١٢٨	–		–	–
دخل الأيدي العاملة (الراتب) (بالدولار)	٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠	–	–		–	–	–		–	–
الإيرادات من الأصول (٥٪ فائدة) (بالدولار)	٦٥٠٧	٦٦٤٩	٦٧٩٠	٦٣٨٠		٩٥٨	٢٥٦	–		–	–
إجمالي الدخل (بالدولار)	٥٦٥٠٧	٥٦٦٤٩	٦٧٩٠	٦٣٨٠		٩٥٨	٢٥٦	–		–	–
الاستهلاك (٩٥٪ من الدخل) (بالدولار)	٥٣٦٨٢	٥٣٨١٦	١٥٠٠٠	١٥٠٠٠		١٥٠٠٠	٥٣٨٤	؟؟؟		؟؟؟	؟؟؟
المدخرات (٥٪ من الدخل) (بالدولار)	٢٨٢٥	٢٨٣٢	٨٢١٠	٨٦٢٠		١٤٠٤٢	٥١٢٨	–		–	–
الاستثمار في الأصول (= الادخار) (بالدولار)	٢٨٢٥	٢٨٣٢	٨٢١٠	٨٦٢٠		١٤٠٤٢	٥١٢٨	–		–	–

تقاعد فريدي المدبِّر

السنة	٥٠	٥١	٥٢	٥٣	...	٦٣	٦٤	٦٥	...	٧٤	٧٥
إجمالي القيمة السوقية للأصول (بالدولار)	١٠٧٤١٣٠	١١٠٥٢٤٢	١١٣٦٨٢١	١١٢٣٦٦٢		٩٤٩٨٧٥	٩٢٧٣٦٨	٩٠٣٧٣٧		٦٣٠١٣٣	٥٩١٦٤٠
دخل الأيدي العاملة (الراتب) (بالدولار)	٥٠٠٠٠	٥٠٠٠٠	–	–		–	–	–		–	–
الإيرادات من الأصول (٥٪ فائدة) (بالدولار)	٥٣٧٠٧	٥٥٢٦٢	٥٦٨٤١	٥٦١٨٣		٤٧٤٩٤	٤٦٣٦٨	٤٥١٨٧		٣١٥٠٧	٢٩٥٨٢
إجمالي الدخل (بالدولار)	١٠٣٧٠٧	١٠٥٢٦٢	٥٦٨٤١	٥٦١٨٣		٤٧٤٩٤	٤٦٣٦٨	٤٥١٨٧		٣١٥٠٧	٢٩٥٨٢
الاستهلاك (٧٠٪ من الدخل) (بالدولار)	٧٢٥٩٥	٧٣٦٨٣	٧٠٠٠٠	٧٠٠٠٠		٧٠٠٠٠	٧٠٠٠٠	٧٠٠٠٠		٧٠٠٠٠	٧٠٠٠٠
المدخرات (٣٠٪ من الدخل) (بالدولار)	٣١١١٢	٣١٥٧٩	(١٣١٥٩)	(١٣٨١٧)		(٢٢٥٠٦)	(٢٣٦٣٢)	(٢٤٨١٣)		(٣٨٤٩٣)	(٤٠٤١٨)
الاستثمار في الأصول (= الادخار) (بالدولار)	٣١١١٢	٣١٥٧٩	(١٣١٥٩)	(١٣٨١٧)		(٢٢٥٠٦)	(٢٣٦٣٢)	(٢٤٨١٣)		(٣٨٤٩٣)	(٤٠٤١٨)

وفي تناقض واضح يستطيع فريدي المدبِّر مواصلة أسلوب حياته المريح بعد التقاعد وحتى السنة الخامسة والسبعين من بدء التحاقه بالعمل، وهي السنة التي نفترض أنه سيفارق الحياة فيها. تدبير فريدي لم يمكنه فقط من الإنفاق على نفسه دون الحاجة إلى الآخرين، بل إنه خلَّف لورثته تركة تقدر بنحو ٥٩٢٠٠٠ دولار.

(٢) كيف يُزيد الادخار والاستثمار ناتج الاقتصاد في المستقبل

يدرك كل من لديه وظيفة وحساب بنكي الفوائد التي يمكن أن تعود عليه جراء تأجيل استهلاك اليوم بغرض الاستمتاع باستهلاك أكثر في المستقبل. لكن الكثير من الأفراد يفسرون هذه الزيادة في دخل المدخر بأنها انخفاض موازِن في دخل أحد المقترضين في الاقتصاد.

هذا احتمال قائم قطعًا. على سبيل المثال إذا نسي بيل (المقترض) النقود التي سيتناول بها غداءه يوم الاثنين، فربما يسأل زميلته سالي (المدخر): «هلا أقرضتِني ١٠ دولارات على أن أردها إليك ١١ دولارًا يوم غد؟» إذا وافقت سالي فسيكون واضحًا أن الفائدة التي مقدارها دولار ستُدفع من دخل بيل الذي سينخفض في ذلك الشهر. بعبارة أخرى، إذا كان راتب بيل في ذلك الشهر ٥٠٠٠ دولار، فسيحصل فعليًّا على ٤٩٩٩ دولارًا فقط، لأنه أنفق دولارًا في «شراء القرض» من سالي. في الوقت نفسه، إذا كان راتب سالي ٥٠٠٠ دولار، فستحصل فعليًّا في هذا الشهر تحديدًا على ٥٠٠١ دولار، بسبب حصولها على دولار مقابل تقديمها «خدمة الإقراض» لزميلها بيل.

ما حدث في السيناريو السابق أن بيل موَّل استهلاكه بواسطة «سلفة» قدمتها له سالي. ففي يوم الاثنين المذكور، عندما نسي بيل محفظة نقوده في المنزل، كان على سالي امتلاك ما يكفي من السيولة النقدية لأن تقرض بيل ١٠ دولارات. وربما اضطرها ذلك لأن تعيد ترتيب خطة إنفاقها لذلك اليوم، أو ربما فقط أصبحت سالي تحمل معها نقودًا احتياطية أقل مما كانت تريده في حقيبتها في ذلك اليوم. على كل حال، قدمت سالي خدمة محددة لبيل. وبسبب الخطأ الذي وقع فيه بيل، استفاد كلا الطرفين من صفقة الإقراض التي تمت طواعية بينهما. قد يبدو للوهلة الأولى أن بيل خسر وسالي ربحت، لكن الواقع أن كلا الطرفين استفادا من وراء ما حدث. انخفض إجمالي استهلاك بيل الشهري، لكنه اختار دفع دولار كي يحصل على ١٠ دولارات اعتاد أن ينفقها على غدائه في ذلك اليوم. ما من شيء غير عقلاني أو «غير اقتصادي» في اتخاذ بيل قرارًا بدفع دولار مقابل الحصول على القرض من سالي.

لا شك أن عمليات الإقراض التي تتيح للمقترضين أن يمولوا استهلاكهم الحالي (على حساب استهلاكهم في المستقبل) هي جزء مما يحدث في اقتصاد السوق على نطاق واسع؛ فهي تشكل جزءًا كبيرًا من صناعة بطاقات الائتمان. لكن لا تظن أن كل المدخرات والاستثمارات تحمل هذا الطابع. فعندما تنظر إلى خطة الادخار الموضحة في الجزء السابق، تدرك أنه لا حاجة إلى وجود مقترض واحد أو أكثر يتورطون في الدين أكثر فأكثر بمرور السنوات. الواقع أن أي فرد في اقتصاد السوق يستطيع الحفاظ على مستوى معيشي لائق خلال سنوات التقاعد عن طريق الادخار والاستثمار أثناء سنوات العمل.

كيف يمكن ذلك؟ في مقابل كل شخص يدخر ويربح مبالغ متزايدة من الفائدة مثل سالي، ألا يتعين أن يكون هناك شخص في مكان ما يقترض ويدفع مبالغ متزايدة من دخله مثل بيل؟ يمكن الإجابة بنعم ولا في الوقت نفسه؛ فمَلاك الأمر أن القروض والاستثمارات يمكن أن تتم في الشركات المنتِجة، بدلًا من الاقتصار على إقراض فرد يزيد استهلاكه في الوقت الحالي. فعندما يجري توجيه المدخرات لخدمة التوسع في الإنتاج (بدلًا من تمويل الاستهلاك فقط)، سينمو «إجمالي الناتج» بمرور الوقت، مما يسمح لكل فرد في المجتمع بأن يتمتع بدخل أكبر.

في الدرس الثاني عشر سنتناول آليات الائتمان والدين على نحو أكثر تفصيلًا، أما الآن فكل ما نحتاج إليه هو فهم الصورة العامة لما يمكن أن يحدث إذا قرر كل فرد في المجتمع فجأة أن يدخر نصيبًا كبيرًا من دخله. فلكي يزداد الادخار يتعين على كل فرد تقليل استهلاكه. وهذا يعني أن جميع الأفراد سيقللون من إنفاقهم على ارتياد المطاعم الفخمة، وشراء السيارات الفارهة، واقتناء الأجهزة الإلكترونية، وارتداء الثياب الفاخرة. وفي الوقت نفسه، سيزيد الأفراد مقدار النقود التي يُقرضونها ويستثمرونها في المشروعات التجارية، سواء حدث ذلك على نحو مباشر (بشراء أسهم أو سندات الشركات) أو على نحو غير مباشر (بإيداع النقود في البنوك التي تُقرضها إلى المشروعات التجارية فيما بعد).

ستؤدي هذه التحولات الكبيرة في كيفية إنفاق الأفراد لدخولهم — بتحويلها من الاستهلاك إلى الاستثمار — في نهاية الأمر إلى توجيه العمالة والموارد بعيدًا عن القطاعات المخصص إنتاجها للاستهلاك الفوري، وتوجيههم نحو القطاعات المخصصة للإنتاج طويل الأجل. على سبيل المثال: ستشهد المتاجر الراقية ومتاجر الحلي انخفاضًا حادًّا في مبيعاتها، ومن ثم ستضطر إلى تسريح الأيدي العاملة وتخفيض الكميات المعروضة من السلع. المطاعم الراقية أيضًا ستضطر إلى تسريح العمال وإغلاق عدد من فروعها.

سيبحث العمال الذين سُرِّحوا من وظائفهم عن وظائف في قطاعات أخرى، وستؤدي تلك المنافسة الزائدة إلى خفض معدلات الرواتب في تلك القطاعات. ومع هذه الرواتب المنخفضة سترغب الشركات في تلك القطاعات في توظيف العمال الذين تركوا وظائفهم. وسيعاد توجيه موارد أخرى إلى جانب الأيدي العاملة المسرحة نحو استخدامات جديدة أيضًا. على سبيل المثال: سوف يقلل ملَّاك المباني التي صارت شاغرة (والتي كانت تؤجر لمتاجر الملابس ونحوها) أسعار إيجارها، مما يسهل على الشركات الأخرى التوسع في عملياتها بتأجير هذه المباني.

إذا تجاهلنا اضطرابات العالم الواقعي التي ستحدث جراء هذا التحول، فحتى الزيادة الكبيرة والمفاجئة في حجم الادخار لن تؤثر على «الإنفاق الكلي». صحيح أن الإنفاق على الاستهلاك سينخفض (في بادئ الأمر)، لكن سيقابله ارتفاع في الإنفاق على الاستثمار من جانب الشركات. وسيزيد عدد الوظائف المتاحة (في نهاية الأمر)، لأن النُّدُل وصغار العمال في مراكز التسوق الكبرى سيعملون في المصانع التي تنتج حفَّارات وجرَّارات.

أهم ما نستخلصه من ذلك أن الزيادة المفاجئة في المدخرات تتيح للناتج الاقتصادي التحول من السلع الاستهلاكية إلى السلع الرأسمالية. تمامًا مثلما تمكن روبنسون كروزو من زيادة قوة يده العاملة عن طريق الاستخدام الرشيد للادخار والاستثمار — على الرغم من عدم وجود شخص يُقرضه على الجزيرة — يمكن لجميع الأفراد أن يعزز بعضهم إنتاجية بعض عن طريق ضخ مزيد من الموارد من أجل إنتاج الماكينات والعدد. يمكن أن ترتفع دخول الجميع على مدار السنوات عندما تزداد الإنتاجية البدنية لهم بسبب إنتاج مخزون أكبر من السلع الرأسمالية.

في الدرس الثاني عشر سنقدم تفسيرًا أكثر شمولًا لكيفية تحديد أسعار الفائدة، وتلك منطقة معقدة للغاية. على سبيل المثال: يؤدي تراكم السلع الرأسمالية إلى رفع دخول العمال مباشرة من خلال زيادة الأجور (لأن كل ساعة عمل بمعدات أفضل ستزيد حجم الإنتاج). ونحن في هذا الدرس نكتفي بالتأكيد على أن جميع الأفراد قد يصبحون أكثر ثراء عن طريق الادخار. وليس صحيحًا أن المُقرِض لا يصبح أكثر ثراء إلا حينما يصبح المقترض أكثر فقرًا.

خلاصة الدرس

- بسبب الفائدة يستطيع الفرد أن يدخر ويستثمر اليوم لكي يزيد دخله في المستقبل. فانخفاض طفيف في استهلاك اليوم من شأنه أن يؤدي إلى زيادة كبيرة في مقدار الاستهلاك في المستقبل.
- عندما يدخر الأفراد ويستثمرون، يتحول الاقتصاد تحولًا ماديًّا. فبدلًا من توجيه العمالة والموارد الأخرى لتصنيع أجهزة التليفزيون وأقراص الفيديو الرقمية، يعاد توجيه الإنتاج نحو صناعة الأدوات والمعدات. وهذا يقلل مقدار السلع الاستهلاكية المنتَجة في الوقت الحالي، لكن الأدوات الجديدة ترفع إنتاجية العمال في المستقبل.
- ادخار شخص ما واستثماره لا يعني بالضرورة أن يغرق شخص آخر في الدين. بل يستطيع كل شخص في الاقتصاد أن يدخر مبالغ كبيرة ويستمتع بدخل أعلى في المستقبل.

مصطلحات جديدة

الدخل (للفرد): مقدار النقود التي يمكن إنفاقها على استهلاك السلع خلال فترة زمنية محددة، سواء من بيع خدمات اليد العاملة ومن إيرادات الأصول الأخرى (كالأسهم على سبيل المثال).

الدخل/الإيرادات (للشركات): العائدات مخصومًا منها النفقات.

المدخرات: مقدار زيادة الدخل عن الإنفاق على الاستهلاك.

الاقتراض/الادخار السلبي: مقدار زيادة الإنفاق على الاستهلاك عن الدخل.

الاستثمار: المدخرات التي تنفق بغرض زيادة الدخل في المستقبل.

الفائدة: الدخل المكتسب خلال فترة زمنية محددة جراء إقراض المدخرات للآخرين. وغالبًا ما يشار إلى الفائدة بأنها نسبة مئوية من أصل القرض تُدفع سنويًّا. على سبيل المثال: إذا أقرض شخص ما اليوم ١٠٠٠ دولار، واستردها بعد عام ١٠٥٠ دولارًا، فعندئذٍ نقول إن أصل القرض هو ١٠٠٠ دولار، والفائدة المحصَّلة ٥٠ دولارًا، ومعدل الفائدة ٥٪.

أسئلة الدرس

(١) هل يمكن أن يحدث الاستثمار دون ادخار؟

(٢) ما هي إيجابيات وسلبيات ادخار جزء كبير من دخلك؟

(٣) ما العلاقة بين الادخار والتقاعد؟

(٤) إذا اقترض شخص ما ليشتري شيئًا اليوم بدلًا من الانتظار والدفع نقدًا، فهل يكون ذلك مثالًا على سلوك غير اقتصادي؟

(٥) *هل يستطيع كل فرد في المجتمع أن يراكم الأصول من أجل تقاعده؟ أو بصيغة أخرى هل تترجَم زيادة ثروة أي شخص على أنها زيادة في مديونية شخص آخر؟

هوامش

(١) لاحظ أنه لأننا ما زلنا في الجزء الذي يتناول اقتصاد السوق الخالص من الكتاب، فإننا لا نتعرض للحديث عن الضرائب. على أرض الواقع هناك تعريفات عديدة للدخول تعزى إلى عمليات الحساب قبل وبعد اقتطاع الضرائب.

(٢) يمكن للمؤسسات التجارية أيضًا أن تستثمر بغية زيادة إيراداتها في المستقبل، لكننا لن نتناول ذلك بالشرح في النص لأنه سرعان ما سيقودنا إلى العديد من التفاصيل الحسابية التي تتجاوز نطاق هذا الدرس.

لاحظ أيضًا أنه في أي فترة زمنية لا يمكن أن يكون الاستثمار أعلى من المدخرات، مع أن بعض الاقتصاديين يقولون إن الاستثمار قد يكون أقل من المدخرات. على سبيل المثال: إذا كان أحد الأفراد يحقق دخلًا قدره ١٠٠٠٠٠ دولار ينفق منها ٨٠٠٠٠ دولار على الاستهلاك ويستثمر ١٥٠٠٠ دولار في شراء أسهم، فربما يقول بعض الاقتصاديين إن ما تبقى في حسابه البنكي وقيمته ٥٠٠٠ دولار هو جزء من المدخرات وليس جزءًا من الاستثمار. مع ذلك قد يؤكد اقتصاديون آخرون أن الاستثمار لا بد أن يتساوى بالضرورة مع الادخار. في المثال الذي ذكرناه للتو، سيقول هؤلاء إن هذا الشخص لديه إجمالي مدخرات بقيمة ٢٠٠٠٠ دولار استثمر منها ١٥٠٠٠ في صورة أسهم و٥٠٠٠ دولار في صورة نقود. ويكون هذا الجدال الدائر حول فروق طفيفة كهذه ذا صلة عندما يختلف الاقتصاديون حول هل الاقتصاد سيواجه مشكلة أم لا عندما تزيد المدخرات عن الاستثمارات.

(٣) لاحظ أن الأقواس المستخدمة في الجداول هي تقليد محاسبي يشير إلى الأرقام السالبة.

الدرس الحادي عشر

العرض والطلب

ستتعلم في هذا الدرس:

- تعريف «العرض» و«الطلب».
- «قانون العرض» و«قانون الطلب».
- كيف يستخدم الاقتصاديون العرض والطلب في تفسير أسعار السوق.

(١) الغرض من العرض والطلب

هناك طُرفة قديمة تقول إنك لو علَّمت ببغاءً أن يقول «عرض وطلب»، فسوف يتمكن من الإجابة على أي سؤال اقتصادي. وهذا يكاد يكون صحيحًا، لكن لكي يصبح الببغاء اقتصاديًّا متمكنًا بحق، سيحتاج إلى التدرب أيضًا على الاختلاف مع نصف الببغاوات الأخرى.

وضعت دروس هذا الكتاب بحيث تقدم لك أساسًا راسخًا في التفكير الاقتصادي. وصفحات الكتاب لا تعج بالرسوم البيانية التي عادة تراها في كتب الاقتصاد التعليمية. والاستثناء الوحيد من هذه القاعدة هو ما يتعلق بالرسوم البيانية التي توضح آليتي العرض والطلب. وعلاوة على المفاهيم التي يتضمنها الرسم البياني، فإننا نعرضه هنا لأنه ييسر فهم بعض النقاط. لكن ينبغي ألا تعلق قدرًا كبيرًا من الأهمية على منحنيات العرض والطلب التي سنعرضها في هذا الدرس وما يليه من دروس لاحقة؛ فهذه المنحنيات ليست سوى وسيلة ملائمة لضرب أمثلة مادية على نقطة معينة، تمامًا مثلما لم تكن الأرقام المستخدمة في بعض الأمثلة التي طرحناها في الدروس السابقة ذات أهمية فيما يتعلق بالمبادئ الاقتصادية العامة التي كنا نتناولها وقتئذ.

ضع في اعتبارك أن الاقتصاديين لا يعتمدون على «نظرية» للعرض والطلب، بل يستخدمونهما باعتبارهما أداتين. فمفهوما العرض والطلب وسيلتان لرؤية العالم؛ إذ يتيحا للاقتصاديين تصنيف قوى أو أسباب مختلفة في فئتين متباينتين بغية التفكير بوضوح ومنهجية في التغيرات التي يشهدها العالم، وفي كيفية تأثيرها على أسعار السوق.

ونظرًا لأن العرض والطلب من الأدوات النظرية — وليسا نظرية تجريبية — فمن المحال أن نجد دليلًا يثبت أن مفهوم «العرض والطلب» مفهوم خاطئ. ما قد يحدث أن اقتصاديي المستقبل قد يتوصلون إلى أن مفهوم «العرض والطلب» لم يعد أنسب الأساليب للتفكير في مسألة الأسعار. أما الآن، فكل الاقتصاديين يستعينون بالعرض والطلب لتفسير أسعار السوق، لأنهم لم يتوصلوا بعد لأدوات تتفوق عليهما.

(٢) الطلب: تعريفه وقانونه

«الطلب» هو العلاقة بين عدة أسعار افتراضية لسلعة أو خدمة في السوق، وإجمالي عدد الوحدات التي يرغب المستهلكون في شرائها عند كل سعر افتراضي من هذه الأسعار. ولتذكيرنا بأن الطلب ليس رقمًا محددًا، وإنما علاقة بين عدة أرقام، غالبًا ما يستخدم الاقتصاديون مصطلح «جدول الطلب». ويمكن وضع جدول الطلب من أجل شخص واحد أو عدة أشخاص. والجدول التالي يوضح جدول طلب البنزين الخاص بجنيفر.

يعرض الجدول مقادير البنزين التي ستشتريها جنيفر عند عدد من الأسعار الافتراضية. دعونا نؤكد على أن الجدول يعبر عن فترة زمنية محددة، ولتكن على سبيل المثال ظهيرة الثلاثاء. من المهم أن نتذكر أن طلب الشخص نفسه من سلعة أو خدمة يمكن أن يتغير من وقت لآخر اعتمادًا على التفضيلات الشخصية وعوامل أخرى أيضًا.

سنفترض في الأرقام التالية أن سيارة جنيفر تكاد تكون خالية من الوقود، وأنها تفكر في التوقف أمام إحدى محطات الوقود في طريق عودتها من العمل. عندما يكون سعر الجالون ٤ دولارات أو أكثر، لن ترغب جنيفر في شراء أي كمية منه، لأنها سترى ذلك السعر مرتفعًا للغاية، وستأمل في ملء سيارتها بالوقود من محطة أخرى في اليوم

التالي. سنفترض أيضًا أن جنيفر لا تملك سوى ١٦ دولارًا في حقيبتها، وأن سعة خزان الوقود (الذي يكاد يكون خاليًا) في سيارتها تساوي ١٥ جالونًا. عندما يكون سعر الجالون ٣ دولارات و٣٫٥ دولارات، سترغب جنيفر في شراء كمية قليلة من البنزين تكفيها للذهاب إلى العمل والعودة منه في اليوم التالي (وإن كانت ستوفر لنفسها أكثر عند الشراء بالسعر الأقل). وعندما يكون سعر الجالون ٢٫٥ دولار، فستشتري جنيفر وقودًا أكثر لأن هذه ستكون صفقة أفضل؛ أما عندما يكون سعر الجالون ٢ و١٫٥ دولار، فستنفق جنيفر كل ما معها من نقود. وعندما يكون السعر ١ دولار أو ٠٫٥٠ دولار، ستملأ خزان سيارتها بالوقود تمامًا.

طلب جنيفر من البنزين ظهيرة الثلاثاء

السعر (دولار/جالون)	الكمية (بالجالون)
٥٫٠٠	٠٫٠
٤٫٠٠	٠٫٠
٣٫٥٠	١٫٥
٣٫٠٠	٢٫٥
٢٫٥٠	٤٫٠
٢٫٠٠	٨٫٠
١٫٥٠	١٠٫٧
١٫٠٠	١٤٫٧
٠٫٥٠	١٤٫٧

القانون الوحيد الذي يسير وفقه الجدول السابق هو «قانون الطلب» الذي ينص على أنه في ظل ثبات جميع المؤشرات الأخرى، فإن انخفاض السعر يدفع المستهلكين إلى شراء القدر نفسه أو قدر أكبر من السلعة أو الخدمة.[١]

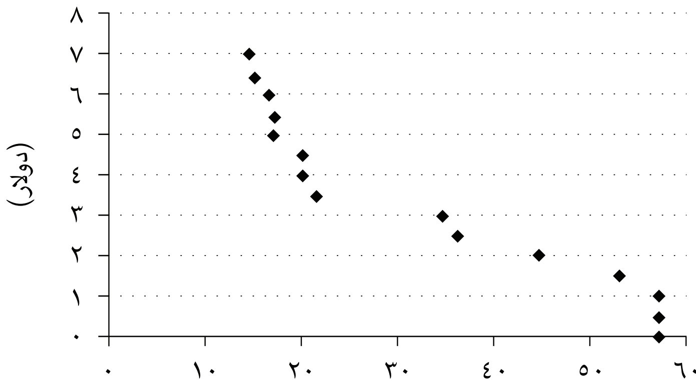
في الجدول الآتي سنبقي على جدول الطلب الخاص بجنيفر، ونضيف إليه جداول طلب عدد من الأشخاص الآخرين:

طلب الأفراد والسوق من البنزين ظهيرة الثلاثاء

السعر (بالدولار)	جنيفر	بيث	جيم	ديف	هانك	جيل	السوق
٧,٠٠	٠,٠	٠,٠	٠,٥	١,٠	١٣,٠	٠,٠	١٤,٥
٦,٥٠	٠,٠	٠,٠	٠,٥	١,٥	١٣,٠	٠,٠	١٥,٠
٦,٠٠	٠,٠	٠,٠	١,٠	٢,٥	١٣,٠	٠,٠	١٦,٥
٥,٥٠	٠,٠	٠,٠	١,٠	٣,٠	١٣,٠	٠,٠	١٧,٠
٥,٠٠	٠,٠	٠,٠	١,٠	٣,٠	١٣,٠	٠,٠	١٧,٠
٤,٥٠	٠,٠	٠,٠	٢,٠	٥,٠	١٣,٠	٠,٠	٢٠,٠
٤,٠٠	٠,٠	٠,٠	٢,٠	٥,٠	١٣,٠	٠,٠	٢٠,٠
٣,٥٠	١,٥	٠,٠	٢,٠	٥,٠	١٣,٠	٠,٠	٢١,٥
٣,٠٠	٢,٥	٠,٠	٤,٠	١٥,٠	١٣,٠	٠,٠	٣٤,٥
٢,٥٠	٤,٠	٠,٠	٤,٠	١٥,٠	١٣,٠	٠,٠	٣٦,٠
٢,٠٠	٨,٠	٠,٠	٨,٠	١٥,٠	١٣,٠	٠,٠	٤٤,٠
١,٥٠	١٠,٧	٦,٣	٨,٠	١٥,٠	١٣,٠	٠,٠	٥٣,٠
١,٠٠	١٤,٧	٦,٣	٨,٠	١٥,٠	١٣,٠	٠,٠	٥٧,٠
٠,٥٠	١٤,٧	٦,٣	٨,٠	١٥,٠	١٣,٠	٠,٠	٥٧,٠
٠,٠٠	١٤,٧	٦,٣	٨,٠	١٥,٠	١٣,٠	٠,٠	٥٧,٠

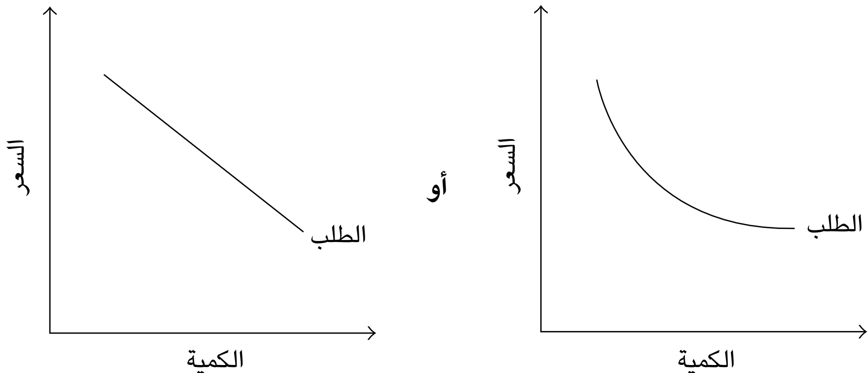
نؤكد ثانية على أن القانون الوحيد الذي يسير وفقه الجدول السابق هو «قانون الطلب». وكما ينطبق هذا القانون على الأفراد، ينطبق أيضًا على طلب السوق من البنزين، لأن السوق ما هو إلا مجموعة من الأفراد. التفسيرات الوحيدة للأرقام المدرجة في الجدول هي أن هانك في رحلة عمل على الطريق وأن الشركة التي يعمل بها ستدفع له نفقات رحلته، ولذا فهو يملأ خزان الوقود بصرف النظر عن السعر. أما جيل فلا تملك سيارة، ومن ثم لا تشتري بنزينًا بصرف النظر عن السعر.

وما إن نحصل على جدول طلب السوق حتى يسهل رسم «منحنى الطلب» للسوق:



طلب السوق من البنزين

يفتقر الرسم البياني السابق إلى الجاذبية، ولذا يتحايل الاقتصاديون عندما يستخدمون منحنيات طلب عامة، ويرسمون شيئًا كالتالي:



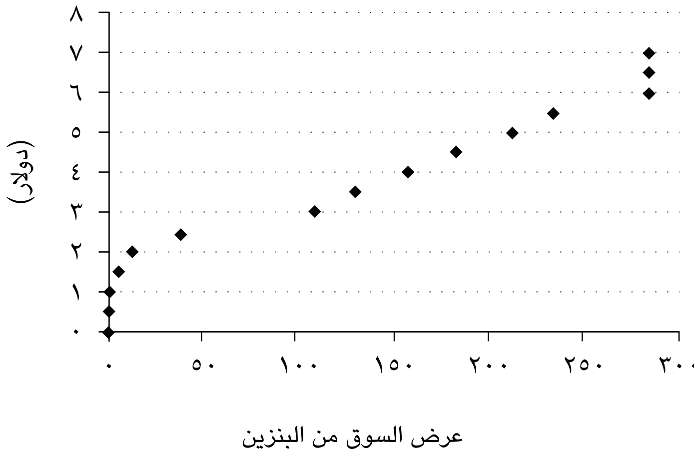
منحنى طلب عام

(٣) العرض: تعريفه وقانونه

ما إن نفهم مفهوم الطلب حتى يسهل توضيح «العرض»، وهو: العلاقة بين عدة أسعار افتراضية لسلعة أو خدمة في السوق، وإجمالي عدد الوحدات التي يرغب المنتجون في بيعها عند كل سعر افتراضي. وكما هو الحال مع الطلب، يمكننا إعداد «جدول عرض ومنحنى عرض» لتوضيح هذه العلاقة مع فرد واحد أو مجموعة أفراد خلال فترة زمنية محددة. والجدول التالي يمثل جدول العرض لمجتمعنا الافتراضي (ظهيرة الثلاثاء نفسه)، ويليه منحنى العرض المقابل له:

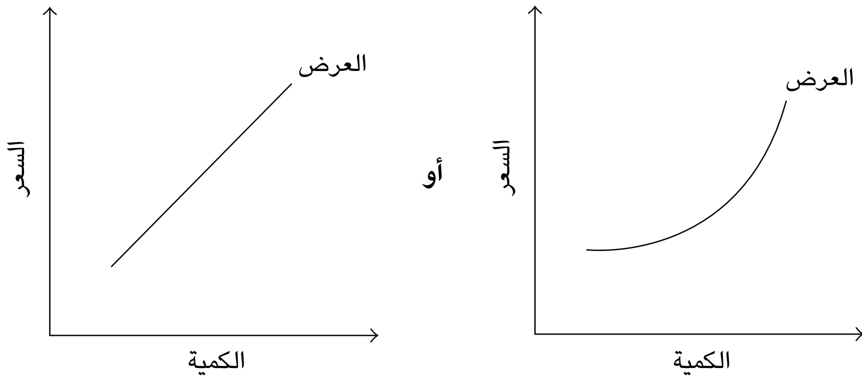
عرض الأفراد والسوق من البنزين (ظهيرة الثلاثاء)

السعر (بالدولار)	كويك مارت	فيل إير أب	المزارع جيم	السوق
٧,٠٠	٥٠,٠	٢٠٠,٠	٢٠,٠	٢٧٠,٠
٦,٥٠	٥٠,٠	٢٠٠,٠	٢٠,٠	٢٧٠,٠
٦,٠٠	٥٠,٠	٢٠٠,٠	٢٠,٠	٢٧٠,٠
٥,٥٠	٥٠,٠	١٨٠,٠	٠,٠	٢٣٠,٠
٥,٠٠	٥٠,٠	١٦٠,٠	٠,٠	٢١٠,٠
٤,٥٠	٥٠,٠	١٣٠,٠	٠,٠	١٨٠,٠
٤,٠٠	٤٠,٠	١١٥,٠	٠,٠	١٥٥,٠
٣,٥٠	٣٥,٠	٩٥,٠	٠,٠	١٣٠,٠
٣,٠٠	٢٥,٠	٨٥,٠	٠,٠	١١٠,٠
٢,٥٠	١٠,٠	٢٦,٠	٠,٠	٣٦,٠
٢,٠٠	٠,٠	١٠,٠	٠,٠	١٠,٠
١,٥٠	٠,٠	٥,٠	٠,٠	٥,٠
١,٠٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠
٠,٥٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠
٠,٠٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠	٠,٠



نلاحظ في الجدول السابق أن هناك محطتي وقود في المدينة هما «كويك مارت» و«فيل إير أب». يستعد صاحبا المحطتين للملء الدوري لخزانات الوقود — أحدها سعته ٥٠ جالونًا والآخر ٢٠٠ جالون — على افتراض أن سعر السوق يتراوح بين ٢٫٥ و٣ دولارات للجالون. إذا انخفض السعر عن ذلك كثيرًا، فسيغلقان محطتيهما على أمل عقد صفقات بيع أفضل في المستقبل القريب. ومع ارتفاع الأسعار، فإنهما يلجآن إلى أساليب مختلفة من أجل بيع كميات أكبر من البنزين مثل العمل أثناء استراحة الغداء، وفتح المحطة ساعات أطول، والخروج بسرعة لدى توقف أحد الزبائن لملء السيارة بالوقود دون أن يتحمل الزبون أي رسوم إضافية (ومن ثم إفساح المكان أمام الزبون المحتمل التالي). عندما يبلغ سعر الجالون ٦ دولارات أو أكثر، سيفكر المزارع جيم في الانضمام إلى سوق الوقود، فهو يملك احتياطيًّا من البنزين يساعده في ذلك، وعند هذا السعر المرتفع سيترك مزرعته ويتخذ مكانًا على جانب الطريق ليبيع بعض الوقود لأصحاب السيارات الأخرى.

تتبع أرقامنا الافتراضية سالفة الذكر «قانون العرض» الذي ينص على أنه مع ارتفاع سعر السوق لسلعة أو خدمة، يعرض المنتجون القدر نفسه أو أكثر من الوحدات. وفيما يلي بيان لمنحنى العرض العام:



منحنى عرض عام

(٤) استخدام العرض والطلب لتفسير أسعار السوق

الغرض الأساسي من استخدام مفهومي العرض والطلب هو تنظيم تفكيرنا حول ما يحدث من تغيرات مختلفة وكيفية تأثيرها على أسعار السوق. عندما يتغير شيء ما — مثل أذواق المستهلكين أو توفر مورد ما — ندرس تأثير ذلك على طلب وعرض سلعة أو خدمة معينة، وعندها يمكن التعرف على التأثير النهائي على سعر السوق. لكن قبل عرض بعض الأمثلة (في الجزء التالي)، ستحتاج التعرف أولًا كيف أن منحنيي العرض والطلب المستقرين يشكلان هدفًا أو نقطة رسو لسعر السوق.

دعنا نستكمل مثالنا السابق عن سوق البنزين. في الجدول التالي جمعنا معلومات جدولي العرض والطلب للسوق كله، وأضفنا أيضًا قيمتين جديدتين لكل سعر افتراضي:

سوق البنزين (ظهيرة الثلاثاء)

السعر (بالدولار)	العرض	الطلب	الفائض	العجز
٧,٠٠	٢٧٠,٠	١٤,٥	٢٥٥,٥	٠,٠
٦,٥٠	٢٧٠,٠	١٥,٠	٢٥٥,٠	٠,٠
٦,٠٠	٢٧٠,٠	١٦,٥	٢٥٣,٥	٠,٠

السعر (بالدولار)	العرض	الطلب	الفائض	العجز
٥,٥٠	٢٣٠,٠	١٧,٠	٢١٣,٠	٠,٠
٥,٠٠	٢١٠,٠	١٧,٠	١٩٣,٠	٠,٠
٤,٥٠	١٨٠,٠	٢٠,٠	١٦٠,٠	٠,٠
٤,٠٠	١٥٥,٠	٢٠,٠	١٣٥,٠	٠,٠
٣,٥٠	١٣٠,٠	٢١,٥	١٠٨,٠	٠,٠
٣,٠٠	١١٠,٠	٣٤,٥	٧٥,٥	٠,٠
٢,٥٠	٣٦,٠	٣٦,٠	٠,٠	٠,٠
٢,٠٠	١٠,٠	٤٤,٠	٠,٠	٣٤,٠
١,٥٠	٥,٠	٥٣,٠	٠,٠	٤٨,٠
١,٠٠	٠,٠	٥٧,٠	٠,٠	٥٧,٠
٠,٥٠	٠,٠	٥٧,٠	٠,٠	٥٧,٠
–	٠,٠	٥٧,٠	٠,٠	٥٧,٠

يظهر «الفائض» (أو الوفرة) عندما يحاول المنتجون بيع عدد من وحدات سلعة أو خدمة أكثر مما يود المستهلكون شراءه (عند سعر محدد)؛ بينما يظهر «العجز» عندما يرغب المستهلكون في شراء عدد من الوحدات أكثر مما يود المنتجون بيعه (عند سعر محدد). وفي هذا السياق يكون «سعر التوازن» (أو سعر الإقفال) هو السعر الذي يتساوى عنده حجم المعروض من السلع مع حجم المطلوب منها. فعندما تكون السوق متوازنة، لا يوجد فائض ولا عجز.

سعر التوازن السوقي في مثالنا هو ٢,٥٠ دولار لجالون البنزين، وذلك لأنه يوازن بين ضغوط المستهلكين والمنتجين. (في الفيزياء توصف الكرة الموضوعة على منضدة بأنها في حالة توازن لأن قوة الجاذبية نحو الأسفل تتساوى تمامًا مع قوة الطاولة التي تدفع الكرة إلى أعلى.) وتكمن الفكرة الأساسية هنا في أنه إذا ارتفع السعر عن ٢,٥٠ دولار للجالون لسبب أو لآخر، فسوف تدفعه قوى السوق نحو الانخفاض.

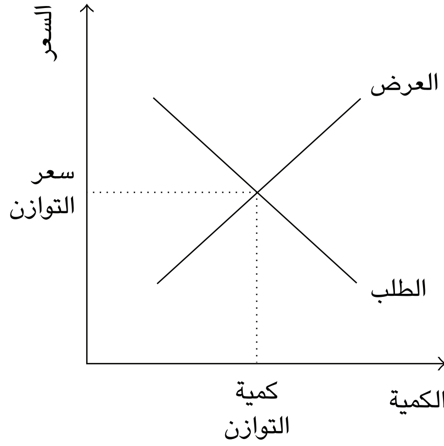
على سبيل المثال: إذا ظن المنتجون أن سعر السوق ظهيرة ذلك الثلاثاء سيكون ٣٫٥٠ دولارات للجالون، فسينوون بيع ١٣٠ جالونًا من البنزين. لكن عند هذا السعر المعلن، لن يشتري المستهلكون سوى ٢١٫٥ جالونًا طوال هذا اليوم. إذا تشبث مالكا محطتي «كويك مارت» و«فيل إير أب» بهذا السعر، فسينتهي بهما الأمر بفائض ١٠٨٫٥ جالونات خططا لبيعه لكنهما لم يتمكنا من ذلك. ويُعَرَّف العرض (عند أسعار مختلفة) بعدد الوحدات التي سيبيعها المنتجون إذا تلقوا بالفعل السعر الافتراضي لكل وحدة معروضة. ونظرًا لأن مالكَي المحطتين سرعان ما سيدركان أنهما أخطآ في حكمهما على السوق — أي إنهما لن يبيعا ١٣٠ جالونًا بسعر ٣٫٥ دولارات للجالون الواحد — فإنهما سيخفضان السعر المطروح ويعدلان طموحاتهما بشأن تكهنات البيع.[٢]

على الجانب الآخر، إذا انخفض سعر السوق تلك الظهيرة عن ٢٫٥ دولار، فستعمل قوى السوق على دفع هذا السعر نحو الارتفاع. سيدرك مالكا المحطتين أن الزبائن يشترون البنزين بكميات أكبر من التي خططا لبيعها بهذا السعر المنخفض، ونتيجة لذلك سيرفعان السعر المعلن حتى يتمكنا من تحقيق مزيد من الأرباح، وتلافي غلق المحطتين مبكرًا ورد الزبائن دون أن يبيعوا لهم شيئًا.

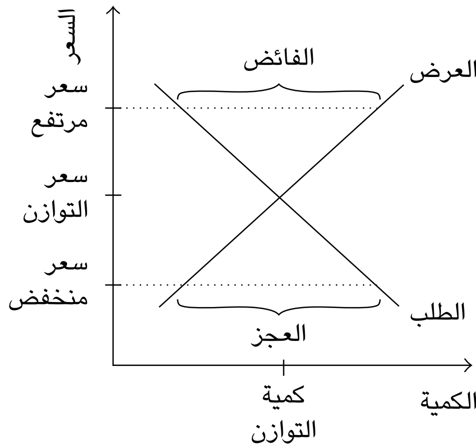
تبين البراهين البديهية أن سعر التوازن أو الاستقرار الوحيد هو ٢٫٥ دولار للجالون. وإذا افترضنا أن جداول العرض والطلب ستظل ثابتة إلى حد بعيد في مجتمعنا الافتراضي، فسنتوقع أن يكون سعر السوق الفعلي ٢٫٥ دولار للجالون (أو سعرًا قريبًا للغاية من هذا السعر). وعند هذا السعر سيرغب المنتجون في بيع نفس عدد الجالونات التي يرغب المستهلكون في شرائها؛ أي ٣٦ جالونًا في المثال الذي طرحناه. وتلك هي «كمية التوازن».

في الرسم البياني للعرض والطلب، يتطابق سعر وكمية التوازن مع نقطة تقاطع المنحنيين كما هو موضح في الشكل التالي:

العرض والطلب



يمكننا أيضًا استخدام الرسم البياني العام للدلالة على الفائض (من سعر مرتفع للغاية) والعجز (من سعر منخفض للغاية). حجما الفائض والعجز مشار إليهما أيضًا بالأقواس الدالة على كل منهما.



(٥) استخدام العرض والطلب في فهم تغيرات الأسعار

غالبًا يقيِّد الأفراد غير المدرَّبين على التفكير الاقتصادي أنفسهم عند محاولة تحليل بعض الأحداث التي تقع في العالم وتأثيرها على الأسعار. على سبيل المثال: إذا أعلنت الدول الأعضاء في منظمة الدول المصدرة للبترول (أوبك) أنها ستخفض إنتاجها من النفط، فسيقول كثيرون — حتى مراسلو الصحف في بعض الأحيان! — كلامًا بلا معنى من نوعية:

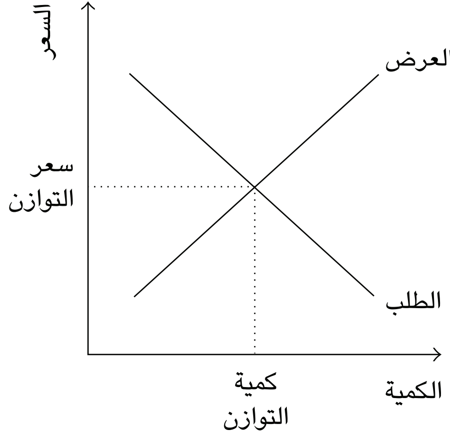
> «تصريح منظمة «أوبك» يعني تخفيض المعروض من النفط، مما سيؤدي إلى ارتفاع الأسعار. لكن ارتفاع الأسعار سيؤدي إلى قلة الطلب على النفط، وهو ما سيؤدي بدوره إلى انخفاض الأسعار.»

وهكذا نستنتج أن تصريح «أوبك» سيرفع أسعار النفط ويقللها في نفس الوقت! الآن وقد تعرفت على الأدوات الخاصة بتحليل العرض والطلب، يمكنك أن تتحاشى مثل هذا السخف في الكلام. سنتعامل أولًا مع مثالين للتغير في جانب العرض، ومثالين آخرين للتغير في جانب الطلب، بينما سيتضمن مثالنا الخامس تغيرات تطرأ على العرض والطلب في نفس الوقت.

(٥-١) المثال الأول: انخفاض العرض

في هذا المثال سنتناول مثال النفط الذي ذكرناه للتو. لنفترض أن الدول الأعضاء في منظمة «أوبك» أعلنت أنها ستخفض إنتاجها من النفط بمقدار مئات الآلاف من البراميل يوميًّا. فما تأثير ذلك على سوق النفط؟

إذا كان كل ما نود تمثيله هو «اتجاه» التغير في سعر وكمية (التوازن)، فيمكننا استخدام منحنيات العرض والطلب العامة. (هذا ما سنتبعه في جميع الأمثلة على مدار ما تبقى من هذا الدرس.) سنرسم أولًا منحنيين عشوائيين ونحصل منهما على سعر وكمية التوازن اللذين يعبران عن الوضع قبل تصريح منظمة «أوبك» مباشرة:



سوق النفط

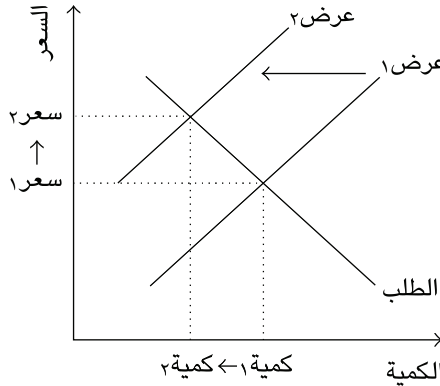
الآن سنتعرف على تأثير التصريح الذي خرجت به منظمة «أوبك». هل سيؤثر قرار المنظمة على منحنى الطلب، أم منحنى العرض، أم كليهما معًا؟

من الواضح أن وزراء النفط في الدول الأعضاء في منظمة «أوبك» يخفضون المعروض من النفط. ويمكننا تفسير تصريحهم على هذا النحو: «من قبل كانت لدينا كميات كبيرة من براميل النفط التي كنا سنبيعها وفقًا لسعر النفط. الآن غيرنا رأينا، ومع كل سعر افتراضي سنبيع عددًا من البراميل أقل مما كنا نبيعه بالأمس.» يشير الاقتصاديون إلى ذلك على أنه «انخفاض العرض» أو «انتقال منحنى العرض إلى اليسار». والسبب وراء العبارة الأخيرة بسيط للغاية؛ ففي الرسم البياني يظهر انخفاض العرض في شكل تحرك لمنحنى العرض نحو اليسار. والواقع أن ما يحدث هو أننا نرسم منحنى جديدًا تمامًا، لكن المنحنى الجديد يبدو لمن يراه كأنه المنحنى القديم وقد «تحرك نحو اليسار».

وقبل أن نرسم المخطط الجديد ينبغي أن نسأل: هل سيؤثر تصريح «أوبك» على الطلب على النفط؟ لا بد أن نتوخى الحذر هنا. عندما تفكر في «الطلب»، تذكر أنه العلاقة الكاملة بين الأسعار والكميات الافتراضية المحتملة؛ فالطلب ليس مجرد رقم واحد. (تذكر جدول الطلب بأكمله لتظل منتبهًا لهذا الأمر.) وكما سنرى، قطعًا سيؤثر تصريح «أوبك» على كمية توازن النفط المشترَى، لكن هذا في حد ذاته لا

يعني أن الطلب سيشهد تغيرًا. فالغالبية العظمى من مشتري النفط لا يكترثون لعدد براميل النفط التي تنتجها «أوبك». هذه المعلومة لا تعنيهم في شيء إلا لأنهم يدركون (من خلال إلمامهم بمبادئ علم الاقتصاد) أن قرار «أوبك» سيؤثر على سعر النفط. لكن بقدر استعدادهم لشراء عدد أقل أو أكثر من براميل النفط بعدة أسعار افتراضية — أي جدول الطلب الخاص بهم — فلن يكون لتصريح «أوبك» تأثير كبير على الأرجح.[3] لذلك سنُبقي على منحنى الطلب دون تغيير في الرسم البياني التالي.

وكما يوضح الرسم البياني التالي، يؤدي انتقال منحنى العرض نحو اليسار إلى ظهور سعر (توازن) أعلى وكمية (توازن) أقل للنفط المنتَج والمشترَى. ولكي نكون أكثر تحديدًا، سيقول الاقتصاديون إن «الطلب» على النفط ظل ثابتًا، بينما انخفضت «الكمية المطلوبة». إذا أردنا توضيح هذا الفارق المهم بصورة أخرى، يمكننا القول إننا حرَّكنا منحنى العرض، بينما تحركنا للأمام على منحنى الطلب نفسه. الصحفي الافتراضي الذي أشرنا إليه آنفًا — والذي انتهى إلى أن تصريح منظمة «أوبك» سيرفع أسعار النفط ويخفضها في آن واحد — قد اختلط عليه الأمر في هذه النقطة المهمة؛ إذ خلط بين التغير في الطلب وبين التحرك للأمام على منحنى الطلب.



سوق النفط

تعرفنا على الفوائد الجمَّة التي تعود علينا من وراء التعريف الدقيق لكل من العرض والطلب. ما فعله الاقتصاديون في الأساس أنهم درسوا أولًا كل ما قد يؤثر على قرارات المنتِجين ببيع كميات مختلفة من سلعة ما. وقد تكون القائمة طويلة، فتندرج تحتها الأحوال الجوية، وتوقعات المنتجين بشأن سلوك المستهلكين في المستقبل، وحتى إمكانية اندلاع حرب أهلية. وبعد أن انتهوا من وضع قائمة بكل العوامل المختلفة التي يمكن أن تؤثر على قرارات المنتجين بشأن البيع، ثبَّتوا كل مؤثر من هذه المؤثرات لكن مع السماح بتغير سعر السلعة. إذن فجدول (ومنحنى) الطلب يتتبعان التجربة الفكرية التي يُسمح لسعر السلعة وحده فيها بالتغير مع ثبات كل المؤثرات الأخرى. بعبارة أخرى، لا يقول الاقتصاديون إن سعر السلعة هو العامل الوحيد الذي يؤثر على الكمية التي يرغب المنتجون في بيعها. لكنهم حين يضعون جدول العرض أو يرسمون منحنى العرض، يثبِّتون كل المؤثرات الأخرى بغرض تحديد التأثيرات الناجمة عن تغير السعر.

وبالمثل، يتتبع جدول (ومنحنى) الطلب التجربة الفكرية التي يثبِّت فيها الاقتصاديون جميع العوامل التي يمكن أن تؤثر على رغبات المستهلكين في شراء كميات من سلعة ما عدا سعر السلعة. وبتغيير هذا العامل على وجه التحديد وتثبيت كل المؤثرات الأخرى، يستطيع الاقتصاديون وضع تصور للطلب على السلعة.

عندما نحاول تحليل تأثير تغير ما، فإننا نحاول تحديد القائمة التي ينتمي إليها العامل. هل سيؤثر على المنتجين، وعلى القدر الذي سيرغبون في بيعه من السلعة ذات الصلة؟ هل سيؤثر ذلك العامل على القدر الذي سيرغب المستهلكون في شرائه من السلعة؟ أم كليهما معًا؟ دعونا ننتقل إلى مثال آخر.

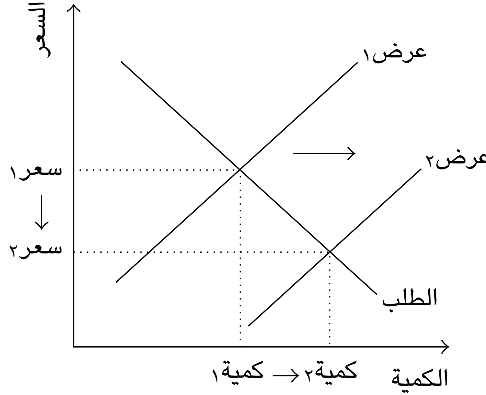
(٥-٢) المثال الثاني: زيادة العرض

لنفترض أن حالة الطقس كانت مواتية للغاية وهذا أدى إلى زيادة محصول البرتقال عن المعتاد. فما تأثير ذلك على سعر البرتقال؟

حالة الطقس المواتية للغاية تعني أن المزارعين سيحصدون محصولًا من البرتقال أكثر مما اعتادوا حصاده. ومن ثم سيرغبون على الأرجح في بيع البرتقال بالأسعار الافتراضية بكميات أكبر مما اعتادوا عليه في حالة الطقس المعتادة. بعبارة أخرى، سيزداد المعروض من البرتقال؛ بمعنى أن منحنى العرض سينتقل نحو اليمين.

في الوقت نفسه ليس للطقس في حد ذاته تأثير كبير على رغبة المستهلكين في شراء البرتقال بأسعار مختلفة. عمليًّا، نستطيع القول إن حالة الطقس المواتية لن تؤثر على حجم الطلب على البرتقال.

وكما يوضح الرسم التالي، فإن انتقال العرض نحو اليمين مع ثبات الطلب يؤدي إلى سعر (توازن) أقل وكمية (توازن) أعلى:



سوق البرتقال

(٥-٣) المثال الثالث: انخفاض الطلب

لنكمل باستخدام المثال السابق، ونفترض أن الطقس الرائع في فلوريدا أسفر عن زيادة محصول البرتقال. فما تأثير ذلك — إن كان له تأثير — على أسعار سوق التفاح إذا افترضنا أن محصول التفاح كان كالمعتاد لهذا العام؟

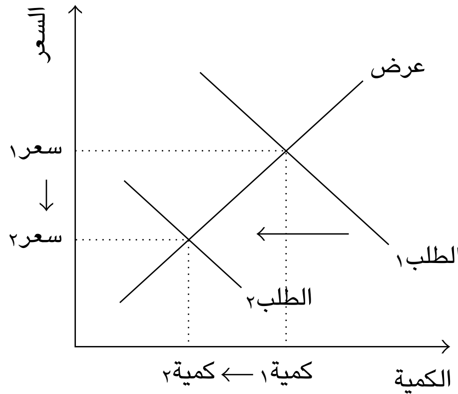
سنفترض أن الجمع الرائع بين سطوع الشمس وهطول المطر في فلوريدا لا يسفر عن زيادة محصول التفاح في معظم البساتين. من الصعب أن نرصد التأثير المباشر لزيادة محصول البرتقال على جدول عرض التفاح، ولذا سنفترض أنه سيظل ثابتًا.

لكن من المنطقي أن نفترض أن حالة الطقس في فلوريدا ستؤثر على المستهلكين وعلى طلبهم على التفاح. فالبرتقال والتفاح «بدائل»؛ بمعنى أن المستهلك يستطيع

أن يستعيض بأحدهما عن الآخر في تلبية هدفه الرئيسي (وهو الرغبة في تناول الفاكهة في هذه الحالة).[٤] عندما ينخفض سعر سلعة ما ينخفض الطلب على «بدائلها» أيضًا. وفي المثال الذي بين أيدينا يسير مخطط المسببات والنتائج على النحو التالي: تسفر أحوال الطقس المواتية للغاية عن زيادة محصول البرتقال في فلوريدا مما يزيد من الكمية المعروضة من البرتقال، لكنه لا يؤثر على الطلب عليه. وهذا يعني أن سعر البرتقال سينخفض، وهذا الانخفاض في سعر البرتقال لن يؤثر على المعروض من التفاح، لكنه يؤثر على الطلب على التفاح عن طريق تحركه نحو اليسار.

وهذه نقطة مبهمة تُحدث لبسًا لدى الأشخاص حديثي العهد بالأسلوب الاقتصادي في التفكير. تذكر أن منحنيي العرض والطلب يتيحان تغير سعر السلعة بينما يثبِّتان جميع العوامل الأخرى، ومن بين هذه العوامل سعر السلع الأخرى. بعبارة أخرى، عندما يتغير سعر التفاح، لا يؤثر ذلك على الطلب على التفاح؛ كل ما يحدث أننا نتحرك على منحنى الطلب على التفاح. مع ذلك، عندما يتغير سعر البرتقال، يمكن أن يؤدي ذلك حقيقة إلى انتقال منحنى الطلب على التفاح بالكامل (نحو اليسار).

في الرسم البياني التالي نبين تأثير حدوث انخفاض عام في الطلب مع ثبات العرض:

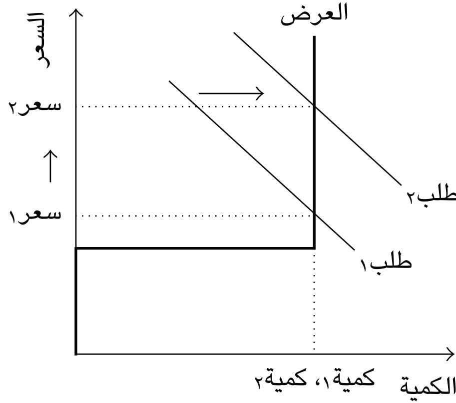


سوق التفاح

(٥-٤) المثال الرابع: زيادة الطلب

لنفترض أن الممثل روبرت باتنسون انتقل للسكن في إحدى البنايات، فما التأثير الوارد لذلك على سعر إيجار الشقق في هذه البناية؟

سيكون التحليل واضحًا في هذا المثال؛ فالمعروض من الشقق السكنية في هذه البناية لم يتغير، ومالك البناية لا يستطيع بيع عدد من الوحدات أكثر مما هو موجود بالفعل، ومن المفترض أن قرار باتنسون باستئجار إحدى الشقق لن يدفع المالك إلى تأجير عدد أقل من الوحدات. على الجانب الآخر، هناك العديد من المستهلكين (إناث في الأغلب) سيفضلون السكن في البناية نفسها التي يسكنها النجم الشهير. فحقيقة أن باتنسون يسكن الآن في هذه البناية سيزيد طلب السوق على الشقق الأخرى فيها.



سوق الوحدات السكنية

العقبة الوحيدة في مخططنا السابق هي الشكل الغريب لمنحنى العرض. وسننتهز الفرصة في هذا المثال ليس لتوضيح النتائج المترتبة على زيادة الطلب فحسب، بل لتوضيح إمكانية ثبات (عدم تغير) العرض. في منحنيات العرض التقليدية، تؤدي زيادة الطلب إلى رفع السعر والكمية، لكن في هذا المثال، زاد السعر فقط نظرًا لاستحالة زيادة كمية الشقق؛ على الأقل في الوقت الراهن.[٥]

يبين الرسم البياني السابق أيضًا أنه في حال انخفاض السعر كثيرًا، لن يهتم مالك العقار بتأجير أي من الشقق للمستأجرين، بل سيفضل بقاء البناية خالية ليجنب

نفسه المشكلات الناجمة عن التعامل مع المستأجرين وشكايتهم من عدم توافر الماء الساخن، وصخب الحفلات، وما إلى ذلك. لكن بما أن الهدف الأساسي من وراء امتلاك البناية هو كسب المال، فسيرغب مالكها في تأجير جميع الوحدات ولو بسعر منخفض نسبيًّا.

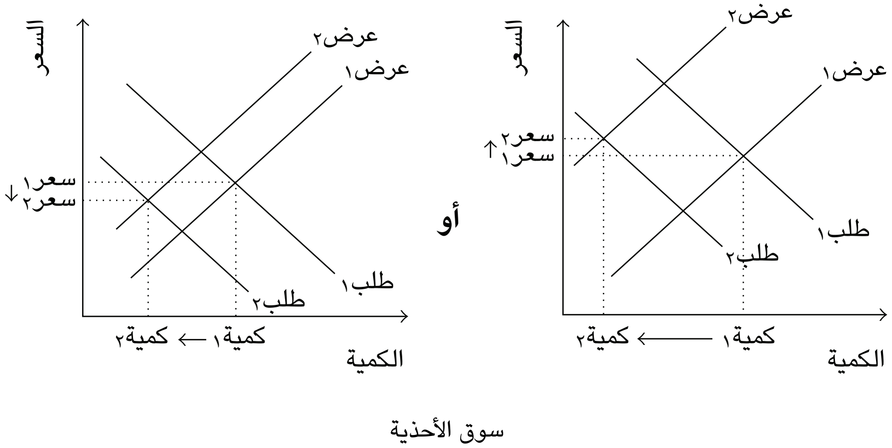
(٥-٥) المثال الخامس: تغير متزامن في العرض والطلب

في الأمثلة السابقة تناولنا مواقف يكون لحدوث أحد التغيرات فيها تأثير كبير إما على العرض أو الطلب، وتأثير ضئيل على الآخر. ماذا يحدث إذن عندما يكون لأحد التغيرات تأثير كبير على العرض والطلب في آن واحد؟

على سبيل المثال: سنفترض أن تقريرًا طبيًّا حديثًا أظهر أن الأحذية الجلدية تسبب مخاطر صحية جسيمة على من يتعاملون معها بصفة دائمة. فماذا سيحدث لسعر وكمية توازن الأحذية الجلدية؟

سيتسبب التقرير الجديد (في نهاية الأمر) في انتقال منحنى عرض الأحذية الجلدية نحو اليسار.[٦] إذا كان أصحاب المتاجر يتعاملون مباشرة مع الأحذية، فستقل رغبتهم في ملامسة الكثير من الأحذية كل يوم. وحتى لو لجئوا إلى توظيف عمال يبيعون الأحذية، فسيكون عليهم دفع أجور مرتفعة لأن هؤلاء العمال سيفضلون العمل في وظيفة أكثر أمنًا. وزيادة أجور العاملين ستزيد نفقات بيع الأحذية، مما يؤدي إلى انتقال منحنى العرض نحو اليسار.

لكن لأسباب واضحة سيكون للتقرير الطبي أثر كبير على الطلب على الأحذية، وهو ما سينقل منحنى الطلب نحو اليسار أيضًا. في هذه الحالة يمكننا التأكيد على أن كمية التوازن ستنخفض، لكننا لا ندري ما سيحدث لسعر توازن الأحذية الجلدية. انتقال منحنى العرض نحو اليسار سيرفع السعر، في حين أن انتقال منحنى الطلب نحو اليسار سيخفضه. وما لم تكن لدينا أرقام محددة، فلن نتمكن من تحديد أي التأثيرين سيكون الأقوى. وبوجه عام يمكن القول إن انخفاض العرض والطلب في الوقت نفسه قد يؤدي إلى رفع سعر التوازن أو خفضه:



سوق الأحذية

في تدريبات هذا الدرس ستواجه تنويعات أخرى من التغيرات التي تحدث في العرض والطلب في الوقت نفسه. ولا شك أنه في كل حالة سيتحرك السعر أو الكمية في اتجاه محدد، لكن حينها ستكون حركة العنصر الآخر غير مؤكدة.[٧]

خلاصة الدرس

- يستخدم الاقتصاديون مفهومي العرض والطلب من أجل تفسير أسعار السوق والكميات المنتَجة من السلع والخدمات. العرض والطلب ليسا «نظريتين»، لكنهما يوفران إطار عمل فكري لفهم تأثير التغييرات التي تطرأ على الاقتصاد على الأسعار والكميات.
- يوضح جدولا (ومنحنيا) العرض والطلب التأثيرات المحتملة لتثبيت كل العوامل المؤثرة مع السماح بتغير سعر السلعة فقط. ونكرر مجددًا أن هذه ليست «نظرية» عن الأمور التي تؤثر على الأفراد في الاقتصاد، بل هي إطار عمل يستخدمه الاقتصاديون من أجل تنظيم طريقة تفكيرهم.
- ينص «قانون العرض» على أنه في حالة ثبات جميع المؤثرات الأخرى، يدفع ارتفاعُ السعر المنتجين إلى بيع وحدات أكثر، بينما يدفع انخفاضُ السعر المنتجين إلى بيع وحدات أقل. أما «قانون الطلب» فينص على أنه في حالة ثبات

جميع المؤثرات الأخرى، يدفع ارتفاع السعر المستهلكين إلى شراء وحدات أقل، في حين يدفعهم انخفاض السعر إلى شراء وحدات أكثر.

مصطلحات جديدة

الطلب: العلاقة بين سعر سلعة (أو خدمة) وعدد الوحدات التي يرغب المستهلكون في شرائها عند كل سعر افتراضي.

جدول الطلب: جدول يوضح علاقة الطلب إما لفرد أو مجموعة.

قانون الطلب: عند ثبات كل المؤثرات الأخرى، يدفع انخفاض السعر المستهلكين إلى شراء وحدات أكثر من سلعة (أو خدمة)، بينما يدفعهم ارتفاع السعر إلى شراء وحدات أقل.

منحنى الطلب: توضيح بياني لعلاقة الطلب بحيث يمثَّل السعر على المحور الرأسي والكمية على المحور الأفقي. في بعض الأحيان يُرسم منحنى الطلب كخط منحنٍ أو حتى كخط مستقيم. منحنيات الطلب «تنحدر نحو الأسفل»؛ بمعنى أنها تبدأ أعلى اليسار وتتحرك إلى الأسفل جهة اليمين.

العرض: العلاقة بين سعر سلعة (أو خدمة) وعدد الوحدات التي يرغب المنتجون في بيعها عند كل سعر افتراضي.

جدول العرض: جدول يوضح علاقة العرض إما لفرد أو لمجموعة من المنتجين.

منحنى العرض: توضيح بياني لعلاقة العرض بحيث يمثَّل السعر على المحور الرأسي والكمية على المحور الأفقي. في بعض الأحيان يُرسم منحنى العرض كخط منحنٍ، أو حتى كخط مستقيم. منحنيات العرض «تميل نحو الأعلى»؛ بمعنى أنها تبدأ أسفل اليسار وتتحرك إلى الأعلى جهة اليمين.

قانون العرض: عند ثبات كل المؤثرات الأخرى، يدفع ارتفاع السعر المنتجين إلى بيع وحدات أكثر من سلعة (أو خدمة)، في حين يدفعهم انخفاض السعر إلى بيع وحدات أقل.

الفائض/الوفرة: عندما يرغب المنتجون في بيع وحدات من سلعة (أو خدمة) أكثر مما يرغب المستهلكون في شرائه. ويحدث ذلك عندما يكون السعر الفعلي أعلى من سعر الإقفال.

العجز: عندما يرغب المستهلكون في شراء وحدات من سلعة (أو خدمة) أقل مما يرغب المنتجون في بيعه. ويحدث ذلك عندما يكون السعر الفعلي أدنى من سعر الإقفال.

سعر التوازن/سعر الإقفال: السعر الذي يرغب عنده المنتجون بيع نفس عدد الوحدات التي يرغب المستهلكون في شرائها. يظهر سعر التوازن على الرسم البياني عند تقاطع منحنى العرض مع منحنى الطلب.

كمية التوازن: عدد الوحدات التي يرغب المنتجون في بيعها، ويرغب المستهلكون في شرائها بسعر التوازن. تظهر كمية التوازن على الرسم البياني عند تقاطع منحنى العرض مع منحنى الطلب.

انخفاض العرض/انتقال منحنى العرض إلى اليسار: موقف يؤدي فيه حدوث تغير بجانب سعر سلعة (أو خدمة) إلى تقليل المنتجين لعدد الوحدات التي يرغبون في بيعها عند عدد من الأسعار المحتملة. وعلى الرسم البياني يؤدي هذا التغيير إلى تحرك منحنى العرض نفسه إلى اليسار. (وبالمثل، تحدث زيادة في العرض أو تحرك منحنى العرض إلى اليمين عندما يدفع أحد التغييرات المنتجين إلى زيادة عدد الوحدات التي يرغبون في بيعها عند عدد من الأسعار المحتملة.)

انخفاض الطلب/انتقال منحنى الطلب إلى اليسار: موقف يؤدي فيه حدوث أحد التغيرات بجانب سعر سلعة (أو خدمة) إلى تقليل المستهلكين لعدد الوحدات التي يرغبون في شرائها عند عدد من الأسعار المحتملة. وعلى الرسم البياني يتسبب هذا التغير في تحريك منحنى الطلب نفسه نحو اليسار.

البدائل: سلع (أو خدمات) يستخدمها المستهلكون للأغراض نفسها. على سبيل المثال: الكولا والبيبسي سلعتان بديلتان في حالة ذهاب أحد الأفراد إلى المتجر لشراء مياه غازية. ويؤدي تغير سعر إحدى السلعتين إلى تغير في نفس الاتجاه على طلب السلعة البديلة. (أي إن انخفاض سعر الكولا سيتسبب على الأرجح في خفض الطلب على البيبسي.)

المكمِّلات: سلع (أو خدمات) يستخدمها المستهلكون فيما بينهم. على سبيل المثال: إذا ذهب أحد الأفراد ليتناول طعامه بالخارج فستكون النقانق والمسطردة سلعتين مكملتين إحداهما للأخرى. ويؤدي تغير سعر إحدى السلعتين إلى تغير في الاتجاه المعاكس في طلب السلعة المكملة. (أي إن انخفاض سعر النقانق سيتسبب على الأرجح في زيادة الطلب على المسطردة.)

أسئلة الدرس

(١) لماذا لا يمكن إثبات خطأ مفهومي العرض والطلب؟

(٢) لماذا نقول إن الطلب يعبر عن لحظة زمنية محددة؟

(٣) كيف تنتقل من جداول الطلب أو العرض للفرد إلى جداول الطلب أو العرض للسوق؟

(٤) اشرح كيف تميل عمليات السوق إلى دفع الأسعار نحو مستويات توازنها.

(٥) إذا زاد العرض مع انخفاض الطلب، فماذا يمكن أن نقول عن التغير في سعر التوازن؟ وماذا عن التغير في كمية التوازن؟

هوامش

(١) ينظر بعض الاقتصاديين إلى «قانون» الطلب بوصفه نزعة تجريبية، مثل الفيزيائي الذي يلاحظ أن «الجاذبية تسقط الأشياء أرضًا». ووفقًا لهذا الرأي، تكون هناك استثناءات عرضية لقانون الطلب، لأننا نستطيع تخيل شخص يشتري سبائك فضة أقل إذا كانت أسعارها منخفضة للغاية، أو يشتري وحدات أقل من حقيبة يد ذات ماركة شهيرة لأن سعرها منخفض للغاية، ومن ثم لم تعد رمزًا لمنزلة من يمتلكها. اقتصاديون آخرون يفسرون «قانون» الطلب على أنه مجرد قانون. فهم لا يرونه نزعة تجريبية تشير إلى أشياء مادية أو أرقام مبيعات، بل هم يثبتون صحة «قانون الطلب» من خلال التفكير بمنطق الفعل الاقتصادي. فكلما اشترى المستهلك وحدات أكثر من إحدى السلع قلت أهمية كل وحدة تالية، ومن ثم يكون من الطبيعي أن المستهلك الذي ينفق نقوده من أجل إشباع أكثر أهدافه أهمية سوف يشتري بالضرورة العدد نفسه من الوحدات مع انخفاض سعر السلعة. والأمثلة التي تدحض هذا الرأي تصنَّف على

أنها «سلع مختلفة»، لأن الخصائص المادية لحقيبة اليد ذات الماركة الشهيرة ليست ما يهم، وإنما السعادة الذاتية التي تمنحها للمشتري. لن نتخذ جانبًا معينًا في هذا الجدل، وسنتلافى أي لبس بافتراض أن جميع جداول ومنحنيات العرض والطلب تسير وفق «قوانينها».

(٢) في عالم الواقع تختلف درجات «ثبات» السعر باختلاف السوق. فمحطة البنزين يمكن أن تغير الأسعار بسرعة كبيرة، بل ربما تتغير الأسعار من دقيقة لأخرى إذا تطلب الأمر. وهناك أسواق أخرى — مثل الإسكان — تشهد تغيرًا في الأسعار ولكن بوتيرة أكثر بطئًا. القواعد واحدة في كلتا الحالتين، لكن الواقع أن بائع المنزل يقلل سعر البيع بعد عدة شهور — على سبيل المثال — من عدم العثور على مشترٍ.

(٣) في عالم الواقع يمكننا ذكر مواقف أكثر تعقيدًا تفسر السبب في أن بعض مشتري النفط — تحديدًا المضاربين الذين قد يلجئون إلى تخزين النفط بناء على توقعاتهم بشأن الأسعار في المستقبل — قد تتغير جداول طلبهم بسبب إعلان «أوبك». لكنها آلية دقيقة تقع خارج نطاق نقاشنا في هذا النص. من الواضح أن إعلان «أوبك» يتعلق بتغير العرض أكثر مما يتعلق بتغير الطلب.

(٤) على الجانب الآخر، فإن السلعة «المكمِّلة» هي التي تكمِّل سلعة أخرى. على سبيل المثال: زبدة الفول السوداني مكملة للمربَّى. في حالة ثبات جميع العوامل الأخرى، فإن الانخفاض في سعر المربَّى سيزيد الطلب على زبدة الفول السوداني. لذلك فإن العلاقة بين السعر والطلب في حالة السلع المكملة عكس العلاقة بينهما في حالة السلع البديلة.

(٥) المفترض بكتاب اقتصادي أن يناقش الفرق بين منحنيات العرض على المدى القصير والطويل، لكننا لن نتطرق لذلك، لأنه سيتضمن المزيد من التحليلات البيانية.

(٦) نقول إن منحنى العرض سينتقل ناحية اليسار «في نهاية الأمر»، لأنه من الوارد أن يحاول ملاك الأحذية الجلدية المصابون بأعلى درجات الوسواس التخلص مما لديهم من مخزون بأي سعر كان في نفس يوم الإعلان عن التقرير. والمفترض أن يؤدي ذلك إلى انتقال منحنى العرض نحو اليمين. لكننا في النص نركز على الموقف الأكثر استمرارية من خلال النظر إلى المنتجين الذين يستمرون في نشاطهم ويواصلون بيع الأحذية بعد مرور أشهر على ذلك الإعلان.

(٧) بعبارة أخرى، ستكون قادرًا في أي تدريب على القول إن (أ) الكمية تزداد قطعًا، لكنك لن تستطيع الجزم بالاتجاه الذي يتحرك فيه السعر، أو (ب) الكمية قطعًا

تنخفض، لكنك لن تعرف شيئًا عن السعر، أو (ج) السعر يزداد قطعًا، لكنك لن تعرف في أي اتجاه تتحرك الكمية، أو (د) السعر ينخفض قطعًا، لكنك لا تعرف في أي اتجاه تتحرك الكمية.

الدرس الثاني عشر

الفائدة والائتمان والدَّيْن

(مستوى متقدم)

ستتعلم في هذا الدرس:

- أهمية الفائدة في اقتصاد السوق.
- الأنواع الشائعة من المعاملات الائتمانية.
- إيجابيات الاستدانة وسلبياتها.

(١) الفائدة وارتباطها بالوقت

تعلمنا في الدرس العاشر أن الفائدة هي مقدار النقود التي تُدفَع للمقرِض إضافة إلى «أصل القرض». على سبيل المثال: إذا أقرض شخص ما ١٠٠٠ دولار، ثم استردها ١٠٨٠ دولارًا بعد عام، يكون أصل القرض ١٠٠٠ دولار ويكون المقرض قد ربح فائدة مقدارها ٨٠ دولارًا. وعادة ما نسمع الحديث عن «معدل الفائدة»، وهي الفائدة معبرًا عنها كنسبة مئوية من أصل القرض، وعادةً تحتسب على أساس سنوي. وفي مثالنا السابق، معدل الفائدة السنوية للقرض ٨٪.

ربما تكون مسألة الفائدة وتفسير كيفية تحديد الأسواق لمعدلات الفائدة أحد أكثر جوانب النظرية الاقتصادية تعقيدًا. وفي الدرس الحالي، سوف نكتفي بعرض المبادئ الأساسية. والفائدة ترتبط في الأساس بالوقت؛ إذ لا بد من تعويض المقرضين (بالفائدة)

ليتخلوا عما لديهم من نقود في الوقت الحاضر مقابل وعد بأن تُردَّ إليهم نقود لن تتوافر إلا في المستقبل. على الجانب الآخر، فإن استعداد المقترضين لدفع الفائدة يرجع إلى أنهم يقدرون الحصول على النقود (وما يمكن شراؤه بهذه النقود) في الوقت الحاضر، بدلًا من الاضطرار إلى تأجيل عمليات الشراء هذه إلى المستقبل. ويرتبط معدل الفائدة الإيجابي ارتباطًا وثيقًا بعامل «التفضيل الزمني»، وهو الرغبة في الاستمتاع بالسلع عاجلًا وليس آجلًا (في حالة ثبات جميع العوامل الأخرى).

يخبرنا معدل الفائدة بقيمة السعر السوقي للدولار في الوقت الحاضر مقارنة بسعره في المستقبل. في الوقت الحاضر سعر السوق لورقة نقدية قيمتها ١٠٠ دولار هو ١٠٠ دولار. لكن إلى أي مدى يشكل «الوقت الحاضر» ضمانة قوية باسترداد ورقة المائة دولار في غضون عام تحديدًا؟ وبالطبع لن تكون قيمتها ١٠٠ دولار كاملة؛ فلن يتخلى أحد عن مائة دولار اليوم مقابل الحصول على المائة دولار نفسها بعد عام إلا في ظل ظروف نادرة للغاية. فعلى أرض الواقع يدفع الأفراد مبلغًا أقل من ١٠٠ دولار اليوم مقابل وعد — بل وعد موثوق به للغاية ومن مقترض جدير بالثقة — بسداد ١٠٠ دولار في المستقبل. ويبين لنا معدل الفائدة السوقي مقدار «الخصم» الذي سيطرأ على الدولار في المستقبل، أو (بمعنى آخر) الزيادة التي ستضاف على الدولار الحالي. على سبيل المثال: عندما يكون معدل الفائدة ٥٪، سيدفع الأفراد نحو ٩٥,٢٤ دولارًا اليوم كي يحصلوا على وعد جاد باسترداد ١٠٠ دولار بعد سنة واحدة.[١]

في بعض الحالات يكون معدل الفائدة هو نفسه «سعر الصرف» بين عملتين، باستثناء أن هاتين العملتين هما «الدولار الأمريكي الحالي» و«الدولار الأمريكي المستقبلي». يبين سعر الصرف العادي عدد الدولارات الأمريكية الحالية التي يمكن استبدالها بواحد يورو أو واحد بيزو مكسيكي، بينما يبين معدل الفائدة عدد الدولارات التي يمكن أن نستبدل بها في عام ٢٠١٠ دولارًا واحدًا عام ٢٠١١ باعتبار أننا في عام ٢٠١٠.

تحتاج أي مؤسسة تجارية إلى استخدام «أسعار الصرف» إذا كانت تدير عملياتها في عدة بلدان مختلفة، وذلك من أجل توحيد حساباتها. فمثلًا، إذا اشترت إحدى الشركات مكونات صينية مسعَّرة باليوان، ودفعت لعمال مكسيكيين بعملة البيزو لتجميع المكونات وإنتاج سلع نهائية، ثم أرادت بيع منتجاتها في الولايات المتحدة بالدولار، فسيحتاج محاسبو الشركة تحويل العملات الثلاث إلى قيمة موحدة (من المفترض أن تكون الدولار الأمريكي) ليروا هل تحقق الشركة أرباحًا أم لا.

وبالمثل، تتيح معدلات الفائدة لفترات زمنية مختلفة أو «الاستحقاقات» للشركات أن تتتبع حساب العمليات التي تحدث على مدى عدة سنوات (وليس عدة بلدان). لو أن شركة تشتري المواد الخام من موردين أمريكيين في عام ٢٠١٠، ثم تدفع لعمال أمريكيين لتصنيع هذه المواد الخام في عام ٢٠١١، وأخيرًا تبيع السلع النهائية تدريجيًّا على مدار عام ٢٠١٢، فلن يستطيع محاسبو الشركة تجاهل عامل الوقت عند حساب النفقات والإيرادات. فالقيمة السوقية للدولارات التي دُفعت مقابل المواد الخام في عام ٢٠١٠ وأيضًا الدولارات التي دُفعت للعمالة في عام ٢٠١١ أعلى من القيمة السوقية للدولارات التي ستحصل عليها الشركة من العملاء في عام ٢٠١٢، ولذلك سيحتاج المحاسبون إلى حساب النسبة المئوية التي ستقل بها قيمة النقود في المستقبل عند النظر إلى الحسابات الخاصة بالعملية على مدى السنوات الثلاث ليجيبوا عن السؤال: هل حققت الشركة ربحًا أم لا؟

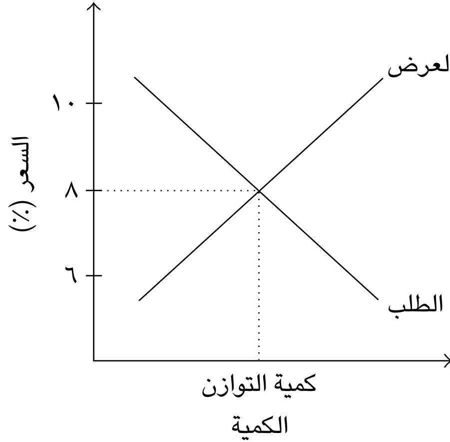
من المهم أن نبين أنه كلما زاد معدل الفائدة زادت العمليات التجارية الموجَّهة نحو الحاضر. إذا كانت هناك عملية طويلة الأجل، وتتطلب توفير مدخلات إنتاج من العمالة والمواد الخام على مدى عدة سنوات قبل ظهور المنتج النهائي، فكلما زاد معدل الفائدة قلَّت ربحية هذه العملية. وهذا لأن صاحب المشروع الذي يدير هذه العملية سيدفع أموالًا اليوم ولسنوات عدة على أمل الحصول على إيرادات في وقت غير محدد في المستقبل البعيد. وكلما زاد معدل الفائدة زادت «الغرامة» المرتبطة بمدة العملية، وزاد تشجيع السوق لأصحاب المشروعات كي يسرعوا بتحويل مواردهم إلى سلع نهائية لتلبية حاجات المستهلكين.

على الجانب الآخر، يعطي معدل الفائدة المنخفض «ضوءًا أخضر» لأصحاب المشروعات للبدء في عمليات إنتاج طويلة المدى. حتى وإن ظلت أسعار المواد الخام والمنتج النهائي كما هي، قد يكون المشروع غير مربح في ظل معدل الفائدة المرتفع، وإنما يكون مربحًا مع انخفاض معدل الفائدة. ومثل جميع أسعار السوق الأخرى تُوجِّه معدلات الفائدة أصحاب الأعمال التجارية نحو الاستثمار الفعال لمواردهم المحدودة.

(٢) الادخار والاستثمار والنمو الاقتصادي

تذكر أننا رأينا في الدرس العاشر كيف تحقق زيادة المدخرات استثمارات أكبر ونموًّا اقتصاديًّا أسرع. والآن سنرى كيف يساعد معدل الفائدة السوقي في ذلك.

أولًا: تخيل سيناريو مبدئيًّا حيث معدل الفائدة ٨٪. يمكننا استخدام منحنيات العرض والطلب (كما أوضحنا في الدرس الحادي عشر) لنوضح معدل الفائدة المتوازن المبدئي لسعر الفائدة المحصل في «سوق الأموال القابلة للإقراض»:



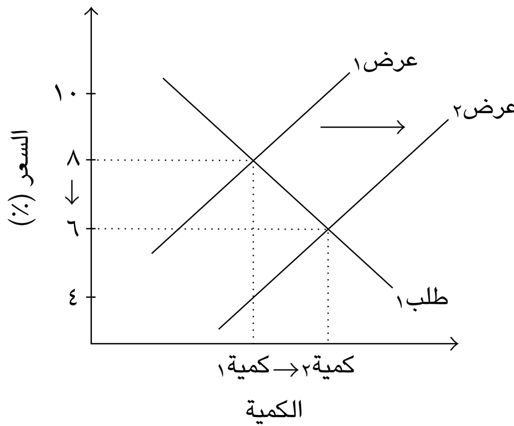
سوق الأموال القابلة للإقراض

لاحظ أن المحور السيني في الرسم البياني السابق يشير إلى إجمالي الأموال المقترضة (المطلوبة) والمعروضة للإقراض؛ في حين يشير المحور الصادي إلى سعر القرض الذي هو نفسه معدل الفائدة. يقول البعض إن الفائدة هي «سعر النقود»، لكن قولهم يفتقر إلى الدقة؛ فالفائدة هي سعر «اقتراض» النقود. ففي المثال السابق، عليك أن تدفع ٨ دولارات لتقترض ١٠٠ دولار لمدة عام؛ فبعد أن يقترض الفرد ويعيد أصل مبلغ القرض يكون ملزمًا بدفع ٨ دولارات أخرى.

يوازن معدل الفائدة المتوازن بين الكمية المطلوبة من الأموال المقترضة والكمية المعروضة للإقراض. عندما تكون معدلات الفائدة مرتفعة للغاية، سيرغب المقرضون في إقراض أموال أكثر مما يرغب المقترضون في اقتراضه. (أقنع نفسك أنه عند ارتفاع معدلات الفائدة — مع ثبات جميع العوامل المؤثرة الأخرى — يرغب المقرضون في عرض أموال أكثر ويرغب المقترضون في طلب أموال أقل.) في المقابل، إذا كان معدل الفائدة أقل من ٨٪ في الرسم البياني السابق، سيكون هناك عجز في الأموال المعروضة للإقراض،

لأن المقترضين سيسعون إلى اقتراض أموال (مقدرة بالدولار) أكثر مما يرغب المقرضون مجتمعين في إقراضه. وفي منحنيي العرض والطلب الموضحين سابقًا، لا نرى توازنًا إلا عندما يكون معدل الفائدة ٨٪، حيث تتساوى الكمية المعروضة من القروض تمامًا مع المطلوبة منها.

والآن، ماذا سيحدث إذا قرر غالبية الأفراد في المجتمع زيادة مدخراتهم؟ في إطار العرض والطلب نعبر عن هذا التغير بإزاحة منحنى عرض الأموال القابلة للإقراض جهة اليمين، لأنه عند كل معدل فائدة افتراضي، سيكون المقرضون على استعداد لعرض المزيد من أموالهم المدخرة في السوق ليقرضوها لطالبي القروض. افترض أن الرغبة المتزايدة للأفراد في الادخار تؤدي إلى انخفاض معدل الفائدة (سعر القرض) إلى ٦٪، وزيادة إجمالي الدولارات المطلوبة والمعروضة للإقراض.



سوق الأموال القابلة للإقراض

الآن بات لدينا فهم أكثر اكتمالًا للعملية التي أشرنا إليها في الدرس العاشر. فعندما يزيد ادخار أفراد المجتمع بوجه عام، يؤدي ذلك إلى انخفاض معدلات الفائدة وزيادة إجمالي الأموال المعروضة أمام المقترضين. وتعطي معدلات الفائدة المنخفضة الضوء الأخضر لأصحاب الأعمال التجارية للدخول في مشروعات طويلة الأجل لأنها ستكون مربحة حينئذ. وقد رأينا في الدرس العاشر أنه عندما خفَّض أفراد المجتمع في المتوسط استهلاكهم الحالي (على المطاعم الفخمة، وقضاء العطلات، وشراء الأجهزة الإلكترونية

... إلخ)، أدى ذلك السلوك التدبيري إلى إطلاق الموارد المادية، وأتاح زيادة الاستثمار في الماكينات والمعدات والسلع الرأسمالية الأخرى التي ستعزز الناتج المستقبلي في نهاية الأمر. لكن نرى الآن كيف يلعب معدل الفائدة السوقي دورًا في مساعدة أصحاب الأعمال التجارية في التكيف مع التفضيلات الجديدة لعملائهم، وفي توجيههم نحو تغيير هيكل الإنتاج بالكامل ليصبح أكثر تركيزًا على المستقبل.

(٣) المعاملات الائتمانية الشائعة

في أي «معاملة ائتمانية» بسيطة يستبدل أحد الطرفين بالأموال التي ادخرها وعدًا من الطرف الثاني بدفع مبلغ محدد من المال في موعد مستقبلي أو سلسلة من الأقساط المالية في عدة مواعيد محددة.[٢]

في الأمثلة التي نعرضها في هذا الجزء سنرى أن المعاملات الائتمانية لا تخلق أموالًا، بل هي ببساطة تحول الأموال من مالك إلى آخر.[٣] فعندما يشتري أحد الأفراد عبوة علكة، فلا أحد يوجد النقود، بل إن المشتري يسلم النقود للبائع مقابل العلكة. وبالمثل، لا توجِد المعاملات الائتمانية البسيطة النقود أيضًا، بل يعطي المقرض أمواله مقابل إقرار بالدين من المقترض. ولهذا السبب لا تتسبب المعاملات الائتمانية في حد ذاتها في رفع الأسعار كما يظن كثير من الأفراد. صحيح أن المقترض يكون قادرًا على أن ينفق في الوقت الحاضر أكثر مما كان سيفعل لو لم يقترض، لكن قدرة المقرِض على الإنفاق تقل بالقدر نفسه. وفي وقت دفع الدين، لا بد للمقترض من تقنين إنفاقه كي يتمكن من سداد أصل القرض (بالإضافة إلى الفائدة)، لكن تدفق الأموال عند السداد يزيد قدرة المقرِض على الإنفاق.

(٣-١) السندات

عندما ترغب إحدى الشركات في اقتراض المال، فإنها تبيع «سندًا»، وهو حق قانوني يخوِّل لحامل السند الحصول على سلسلة من المدفوعات النقدية من مُصدِر السند (أي الشركة). وليس هناك شيء مبهم وراء «إصدار» السند، فهو ليس سوى عقد معياري تقترض بموجبه إحدى الشركات نقودًا من شخص آخر في المجتمع. ومن «يشتري السند» لا يفعل شيئًا سوى أنه يقرض المال (سعر السند) مقابل تعهد رسمي من الشركة بدفع مبالغ فائدة على فترات منتظمة، ورد أصل القرض في النهاية.

(٣-٢) البنوك

عندما يرغب شخص في اقتراض المال يمكنه أن يجري ترتيبات شخصية مع عدة أفراد. لكن في كثير من الأحيان يلجأ المقترضون للاستفادة من خدمات «وسيط ائتماني» مثل «البنك». والبنك وسيط بين المقرِضين والمقترضين النهائيين في السوق. أولًا: يقوم البنك بدور المقترض عندما يقرض «المودعون» أموالَهم للبنك (ويربحون معدل فائدة محدد على ودائعهم). ثانيًا: يستخدم البنك هذه الأموال ليقرض الأفراد الذين يرغبون في الاقتراض من البنك (وفي دفع معدل فائدة محدد وأعلى على قروضهم).

والبنك الناجح قادر على كسب ما يكفي من المال من «هامش الفائدة» (الفارق بين معدل الفائدة التي يدفعها المقترضون للبنك، ومعدل الفائدة التي يدفعها البنك للمودعين) من أجل دفع رواتب موظفيه وغيرها من النفقات، وأيضًا توفير دخل لرواد الأعمال الذين يديرون البنك. وأحد الأسباب الرئيسية في قدرة البنك على الحفاظ على هذا الفارق هو اختلاف «المخاطرة الائتمانية» من مقترض لآخر.

تخيل أن زوجين شابين يرغبان في اقتراض «رهن عقاري» لشراء منزل جديد بمبلغ ٢٠٠٠٠٠ دولار. سوف يقترضان المبلغ في النهاية من عدة مدخرين في المجتمع. لكن إذا طرق الزوجان الأبواب لكي يعثرا على ٢٠٠ شخص كل منهم على استعداد لدفع ١٠٠٠ دولار مقابل توقيع الزوجين على عقد قرض، فلن يجدا على الأرجح هذا العدد من المقرضين، وإن وجداه فسيكون معدل الفائدة الذي سيدفعانه مرتفعًا للغاية. المشكلة أن المدخرين الأفراد لا يعرفون الزوجين حق المعرفة، وحتى إن كانا كادحين في عملهما وعلى قدر من الأمانة، فهناك احتمال تسريحهما من العمل أو تعرضهما لظروف صحية تؤدي بهما إلى «التعثر» في سداد الدين.

الآن بتنا نفهم دور الوسيط الائتماني كالبنك؛ فأفراد المجتمع يرغبون في إيداع أموالهم لدى البنوك، لأن احتمال فقدان مدخراتهم في تلك الحالة أقل كثيرًا عما يكون عليه الأمر مع المقترضين الأفراد. ومن ثم يكونون على استعداد لإقراض أموالهم للبنك بمعدل فائدة أقل مما كانوا سيصرون على طلبه من الزوجين اللذين يحاولان شراء المنزل. على الجانب الآخر، يستطيع البنك إقراض الزوجين، لأن لديه خبراء مهمتهم تقدير مدى قدرة الزوجين على سداد أقساط القرض في مواعيد استحقاقها. وعندما يقدم البنك رهونًا عقارية ليس لهؤلاء الزوجين فقط، وإنما لمئات وآلاف من مشتري المنازل، فإنه يقلل مخاطر التعثر في سداد رهن معين. وما دام البنك قد قدر جيدًا المخاطر الائتمانية

للمقترضين المختلفين، فسوف يستوعب حالات «التأخر في السداد» وأيضًا حالات التعثر المتوقعة بوصفها جزءًا من تكلفة نشاطه التجاري. ومعدلات الفائدة التي يحددها البنك في عقود الرهون العقارية المختلفة وغيرها من القروض الأخرى ستعكس درجة الخطورة المرتبطة بكل مقترض.

عندما يُقرض المدخرون في مجتمع ما أموالهم إلى مقترضين عبر وسيط ائتماني كالبنك، فإن ذلك يسمح بتجميع المخاطر وتوزيعها بانتظام. فإذا انتهى أمر ١٪ من الأزواج المقترضين أموالًا لشراء منزل بالتعثر في سداد أقساط القرض، فتلك الخسارة لا يتكبدها بالكامل ١٪ من المقرضين سيئي الحظ الذين يفقدون مدخراتهم. على العكس — إذا افترضنا أن البنك أدى مهمته كما ينبغي — تتوزع الخسارة التي تحدث في مدفوعات الرهون العقارية بالتساوي على جميع المقرضين، ويتمثل ذلك في حصولهم على معدل فائدة على ودائعهم البنكية أقل مما يدفعه المقترضون النهائيون على ما يحصلون عليه من رهون عقارية.

(٣-٣) البطاقات الائتمانية

أحد أشكال المعاملات الائتمانية الشائعة في وقتنا الحاضر يتضمن استخدام «بطاقة الائتمان». فعندما يشتري أحد الأفراد زوجًا من الأحذية من أحد مراكز التسوق، ويمرر بطاقته الائتمانية عبر الماكينة، يدفع مُصدر بطاقة الائتمان النقود للمتجر، ثم يسجل القرض على حساب هذا الشخص. وكما هو الحال مع المعاملات الأخرى التي أشرنا إليها من قبل، فإن هذه العملية لا توجِد نقودًا جديدة. من الناحية النظرية، يمكن تشبيه الأمر بأن ممثلًا عن البنك المُصدِر لبطاقة الائتمان يدخل المتجر، ويعطي النقود للمستهلك مقابل الحصول على توقيع منه يضمن رد النقود بالإضافة إلى الفائدة، وبعدها يدفع المستهلك النقود التي اقترضها لتوه إلى صاحب المتجر. يتعلق الاستخدام الشائع لهذه البطاقات البلاستيكية بمسألة توفير الراحة، إذ إنه يختصر خطوتي عملية الاقتراض المرهقة إلى بضع ثوان فحسب.

وكحال المقرضين الآخرين، يتعين على مُصدري بطاقات الائتمان توخي الحذر عند إقراض المال للمقترضين. فعندما يتقدم أحد الأفراد بطلب للحصول على بطاقة ائتمان، فإن الشركة المُصدرة تراجع «التاريخ الائتماني» لطالب البطاقة من أجل الحكم على مدى قدرته على سداد أي أموال سيقترضها. وهناك العديد من الشركات التي تقدم خدمة

متابعة التاريخ الخاص بديون المقترضين ووفائهم بهذه الديون. وهذه الشركات تزود المقرضين بنقاط لكل متقدم لطلب البطاقة كي يسهل على المقرض تحديد إمكانية رد المقترض للدين في موعده. فالمتقدمون الذين يحصلون على «ائتمان جيد» (أي «درجة ائتمان» مرتفعة) هم من أثبتوا كونهم على درجة من المسئولية ويمكن الوثوق بهم فيما يتعلق بسداد أرصدة بطاقاتهم الائتمانية. أما من يتقدم لطلب استصدار البطاقة وعليه ديون كثيرة لشركات أخرى، وتاريخ من التعثر في سداد الديون، فإنه يحصل على «ائتمان رديء» (أي «درجة ائتمان» منخفضة)، وربما لا يُمنح بطاقة جديدة أو يُمنح بطاقة ذات «حدٍّ ائتماني» متواضع للغاية. ومما يبعث على السخرية أن من لم يسبق له استصدار بطاقة ائتمانية، ولم يقترض نقودًا بأي وسيلة أخرى، قد يجد صعوبة في الحصول على بطاقة ذات حد ائتماني مرتفع، لأنه ليس لديه تاريخ يراجعه مُصدر البطاقة ليتأكد من أهلية هذا الشخص لسداد الدين.

(٤) إيجابيات الاقتراض وسلبياته

لأسباب مفهومة يحذرك بعض الأفراد من الاستدانة قائلين إنك إن لم تستطع دفع ثمن شيء ما نقدًا، فأنت إذن لا تقوى على شرائه. والحقيقة أن في هذا التحذير كثيرًا من الصواب، والكثيرون يؤكدون أن الإفراط في استخدام بطاقات الائتمان دمَّر حياتهم. في السوق الحرة، إذا قرر أحد المستهلكين شراء سلعة بالآجل، فذاك تصرف طوعي، والمستهلك فكَّر وقت الشراء أن فوائد امتلاك هذه السلعة في الوقت الحاضر تفوق التكاليف المرتبطة برد الدين (وفائدته) في المستقبل. وهكذا عندما ينتقد البعض عمليات الشراء بالائتمان على أنها تفتقر إلى الحكمة، فإنهم يعتمدون على حقيقة أن الأفراد قد يندمون على قراراتهم الطوعية التي اتخذوها في أوقات سابقة.

عندما نتحدث عن شراء المستهلك بالآجل، لا بد من توضيح الفرق بين «القرض المضمون» و«القرض بلا ضمان». فالقرض المضمون يصاحبه «ضمان» يدعمه، وغالبًا ما يكون الضمان هو نفس الشيء الذي يُشترى بأموال القرض. ومن أشهر الأمثلة على ذلك الرهن العقاري، الذي يكون فيه المنزل (بالإضافة إلى الأرض المقام عليها) ضمانًا للقرض، أو قرض السيارة، الذي تكون فيه السيارة ضمانًا للقرض. ومع أن هذه معاملات ائتمانية أيضًا، فإن من المؤكد أنها تغير تقييمنا لفكرة الزيادة الكبيرة في الدين، لا سيما عندما نرى أننا سنمتلك أصلًا جديدًا ذا قيمة. على سبيل المثال: إذا اقترض أحد

الأفراد ١٠٠٠٠ دولار ليسافر في رحلة بحرية، فإنه لن يمتلك شيئًا في المستقبل (عدا الذكريات)، أما إذا اقترض ١٠٠٠٠ دولار ليشتري سيارة جديدة، فسيكون بإمكانه بيع السيارة وسداد معظم ما تبقى من الدين إذا تغيرت ظروفه في أي وقت.[٤]

تظهر أكثر أمثلة «القروض المنتِجة» وضوحًا عندما يقترض أحد رواد الأعمال أموالًا من أجل التوسع في نشاطه التجاري. على سبيل المثال: قد تقرر إحدى الشركات الكبرى إصدار سندات جديدة بقيمة ١٠ ملايين دولار من أجل تمويل إنشاء مصنع جديد. إذا سارت الأمور وفق الخطة الموضوعة، فإن الشركة ستقترض ١٠ ملايين دولار من المدخرين الأفراد في المجتمع، وتستخدم الأموال المقترضة في شراء مواد خام، ومعدات وخدمات أيدي عاملة. وبعد إنشاء المصنع وبدء تشغيله، سترتفع إيرادات الشركة عما كانت عليه من قبل، وباستخدام هذه الزيادة يمكن للشركة أن تفي بمدفوعات الفائدة الدورية لحاملي السندات الجديدة، وأخيرًا تتخلص من القرض تمامًا عن طريق سداد أصل القرض. الاستدانة ليست سوى واحدة من الطرق التي من خلالها يمكن للشركات أن تجمع المال بغرض الإنفاق على استثمار جديد، إلى جانب طريقة أخرى وهي إصدار الأسهم الذي سنتناوله في الدرس الرابع عشر.

يمكن للأفراد أيضًا اقتراض قرض منتِج إذا اقترضوا المال من أجل الالتحاق بكلية الطب على سبيل المثال؛ فالسمة الأساسية للقرض المنتِج أن الأموال المقترضة تُستثمر بهدف زيادة دخل المقترض في المستقبل، ومن ثم لا يكون سداد القرض عبئًا عليه.

خلاصة الدرس

- في اقتصاد السوق تساعد معدلات الفائدة في التوفيق بين تفضيل المستهلكين الاستمتاع بالسلع عاجلًا وليس آجلًا، وبين استثمارات المنتجين في مشروعات قد تستغرق أمدًا قصيرًا أو طويلًا كي تكتمل. إذا لم يكن الأفراد صبورين، فسترتفع معدلات الفائدة وسيستثمر المنتجون في مشروعات قصيرة الأجل نسبيًّا. أما إذا كان الأفراد على استعداد لتأجيل الإشباع الحالي عن طريق الادخار، فسوف تنخفض معدلات الفائدة، وعندها يمكن للمنتجين أن يستثمروا في مشروعات أطول أجلًا.

- من بين أمثلة المعاملات الائتمانية الشائعة اقتراض الشركات الأموالَ عن طريق إصدار السندات، والرهون العقارية التي تقدمها البنوك لراغبي شراء المنازل، واستخدام الأفراد للبطاقات الائتمانية عند سداد قيمة مشترياتهم.
- للاستدانة إيجابيات وسلبيات. من الناحية الإيجابية يمكِّن القرض المقترضَ من الشراء العاجل، أما على الجانب السلبي، فإن عبء القرض الكبير يجبر المقترض على تخصيص نصيب أكبر من دخله لسداد الفائدة (أو تكاليف التمويل) إلى المقرِض، وهو ما يقلل من الدخل المتاح أمامه لإشباع رغباته في المستقبل. قد يكون الحصول على قرض «منتجًا» في بعض الحالات إذا استُثمرت الأموال المقترضة بدلًا من إنفاقها على إشباع الرغبات اللحظية.

مصطلحات جديدة

التفضيل الزمني: درجة تفضيل الأفراد الاستهلاك العاجل على الآجل، وهو أيضًا مقياس لعدم صبر الأفراد على إشباع رغباتهم.

الخصم: النسبة المئوية التي تقل بمقدارها قيمة وحدة من النقود، لأنها لن تؤخَذَ إلا في المستقبل.

سعر الصرف: «سعر» إحدى العملات مقارنة بأخرى، أو عدد الوحدات التي يمكن التخلي عنها من عملة مقابل الحصول على وحدة من عملة أخرى.

الاستحقاق: المدة المحددة لسداد القرض، ومعدل الفائدة المرتبط به. (تتفاوت مدد استحقاق القروض وسندات القروض.)

سوق الأموال القابلة للإقراض: السوق الذي يتنازل فيه المقرضون عن المال للمقترضين بمعدل فائدة متفَق عليه.

معاملة ائتمانية: عملية تبادل يتنازل فيها أحد الطرفين عن شيء (كالنقود) اليوم، في حين يَعِد الطرف الثاني بالتنازل عن شيء (كالنقود) في المستقبل.

سند: إقرار بالدين تصدره إحدى الشركات، وهو تعهد ملزِم قانونًا برد الأموال المقترضة بالإضافة إلى الفائدة. يعطي مشتري السند النقود للشركة اليوم، على أمل استرداد أصل المبلغ إضافة إلى الفائدة في المستقبل.

الصيرفة الاحتياطية الجزئية: نظام لا تحتفظ فيه البنوك بجميع ودائع عملائها في الخزانة. بعبارة أخرى، تكون ودائع جميع عملاء البنك أكبر من النقود الفعلية الموجودة لدى البنك.

وسيط ائتماني: شخص أو مؤسسة تؤدي دور الوسيط بين المقرضين والمقترضين.

البنك: وسيط ائتماني معروف يتلقى الودائع من عدة مقرضين ويعطي قروضًا لعدة مقترضين.

المُودِعون: الأفراد الذين يودعون أموالهم لدى البنوك.

هامش الفائدة: الفرق بين معدل الفائدة التي يجنيها الوسيط الائتماني (كالبنك مثلًا) من المقترضين منه، ومعدل الفائدة الذي يدفعه هو لمن يقرضونه أو يودعون أموالهم لديه. ويتيح الهامش الإيجابي للوسيط الائتماني تحقيق دخل من وراء الأنشطة التي يمارسها، ما دام قد قدَّر بدقة احتمال تعثر المقترضين في السداد.

المخاطرة الائتمانية: احتمال عدم قدرة المقترض على سداد القرض.

رهن عقاري: نوع خاص من القروض يشتري فيه المقترض منزلًا (أو أي عقار آخر) باستخدام الأموال المقترضة. وعادةً يكون العقار ضمانة للقرض.

التعثر: حالة يتوقف فيها المقترض عن سداد أقساط القرض.

التأخر في السداد: حالات لا يكون فيها المقترضون في وضع جيد مع المقرض (كالبنك)، لأنهم لم يلتزموا بسداد الأقساط المطلوبة في موعدها.

بطاقة ائتمان: وسيلة تتيح للمقترض الحصول على قروض فورية من الشركة المصدرة لبطاقة الائتمان عند إتمام عمليات الشراء.

التاريخ الائتماني: سجل يبين سلوك الفرد فيما يتعلق بعمليتي الاقتراض والسداد.

درجة الائتمان: رقم تعطيه إحدى الوكالات لشخص ما بناء على تاريخه الائتماني، مما يساعد المقرضين المحتملين على تحديد درجة المخاطرة المتعلقة بإقراض المال لهذا الشخص.

الحد الائتماني: أقصى مبلغ من المال يمكن للفرد أن يقترضه من مصدر تمت الموافقة عليه مسبقًا (مثل بطاقات الائتمان).

قرض مضمون: قرض يصاحبه أصل (مثل منزل أو سيارة ... إلخ) يُرهن كضمانة للقرض، ووجه الفائدة التي تعود على المقترض أن معدلات الفائدة تكون أقل مما لو كان القرض بلا ضمان.

قرض بلا ضمان: قرض لا تصاحبه ضمانة؛ فإذا تعثر المقترض لا يكون أمام المقرض خيار آخر. ووجه الفائدة التي تعود على المقترض أنه لا يمكن المساس بأي من ممتلكاته الأخرى في حالة عجزه عن السداد.

الضمان: أصل يعرضه المقترض عند التقدم بطلب للحصول على قرض. إذا تعثر المقترض في السداد، يحق للمقرض أن يتملك الضمان على سبيل التعويض. (على سبيل المثال إذا أراد أحد المقترضين مالًا لشراء منزل أو سيارة، فهذه الأشياء في حد ذاتها تشكل ضمانات للقرض، بمعنى أنه لو عجز المقترض عن السداد في الموعد المحدد، فمن حق المقرض أن يضع يده على المنزل أو السيارة.)

قرض منتِج: دين يستخدم لتمويل الاستثمارات. المفترض أن الدخل الإضافي من الاستثمار سيتيح للمقترض سداد مدفوعات الفائدة الناجمة عن تنامي الدين، بحيث يسدد القرض الإضافي نفسه بنفسه.

أسئلة الدرس

(١) لماذا اخترنا للجزء الأول من هذا الدرس عنوان: «الفائدة وارتباطها بالوقت»؟

(٢) *ما العلاقة بين معدلات الفائدة وأسعار صرف العملات؟

(٣) لماذا يعطي معدل الفائدة المنخفض «ضوءًا أخضر» للدخول في عمليات إنتاج طويلة الأجل؟

(٤) ما الذي يُستبدل في أي معاملة ائتمانية؟

(٥) ما هو «القرض المنتِج»؟

هوامش

(١) يمكنك التحقق من أن ٩٥٫٢٤ دولارًا × ١٫٠٥ = ١٠٠٫٠٠ دولار.

(٢) لاحظ أنه عندما يسمح التاجر للمستهلك بشراء سلعة «بالآجل»، فإنه يمكنك تقسيم العملية بأكملها إلى حدثين منفصلين: أولًا، يُقرض التاجر المال للمستهلك بشروط محددة، وبعدها يستخدم المستهلك الأموال المقترضة في شراء السلعة من التاجر.

(٣) في الوقت الحاضر أدخلت معظم الحكومات نظام «الصيرفة الاحتياطية الجزئية»، وفيه تخلق البنوك أموالًا جديدة بالفعل عندما تقدم أحد القروض. لكن هذا موضوع معقد لن نتعرض له في هذا الكتاب.

(٤) إذا أردنا مزيدًا من الدقة، فإن الفرق بين القرض المضمون والقرض بلا ضمان ربما يختلف باختلاف أنماط الاقتراض. على سبيل المثال: قد يحصل أحد الأشخاص على قرض مضمون بحيث تكون سيارته (التي كان قد اشتراها من قبل نقدًا) هي الضمانة، ثم ينفق النقود في رحلة بحرية. على الجانب الآخر، يمكن لطبيب أسنان أن يستخدم بطاقته الائتمانية من أجل شراء جهاز كمبيوتر جديد لموظف الاستقبال الذي يعمل لديه. مع ذلك وفي كلتا الحالتين، فإن التقرير الائتماني للفرد هو ما يفرض عليه عبئًا أكبر لو كان القرض بلا ضمان، وذلك لأنه لا توجد أصول تغطي القرض.

الدرس الثالث عشر

حساب الأرباح والخسائر

(مستوى متقدم)

ستتعلم في هذا الدرس:

- الفرق بين الفائدة والربح.
- الأهمية الاجتماعية لحساب الأرباح والخسائر.
- حدود حساب الأرباح والخسائر.

(١) الأرباح والخسائر توجه أصحاب الأعمال

أوضحنا في دروس سابقة كيف أن أسعار السوق توجه أفعال جميع الأفراد في اقتصاد السوق. على سبيل المثال: إذا تسببت موجة برد قارس في إتلاف محصول البرتقال، فإن الانخفاض المفاجئ في الكمية المعروضة من البرتقال سيؤدي إلى ارتفاع أسعار ثمار البرتقال وعصير البرتقال أيضًا،[١] وهو ما سيؤدي بدوره إلى شراء المستهلكين كميات أقل من البرتقال ومن عبوات عصير البرتقال. وإليك مثالًا آخر: إذا أصبح الأفراد أكثر اهتمامًا باستواء أسنانهم، فسيزداد الطلب على أجهزة تقويم الأسنان، مما سيؤدي في النهاية إلى إقبال المزيد من الطلاب على التخصص في تقويم الأسنان.[٢] تعمل أسعار السوق كمؤشرات على التغيرات الضمنية التي تطرأ على العالم المادي وأيضًا التفضيلات الشخصية، مما يتيح للأفراد تعديل سلوكياتهم بما يتفق مع الحقائق الجديدة.

لا يستجيب أصحاب الأعمال لأسعار بعينها وإنما للفارق بين أسعار محددة. على وجه التحديد، يقدر أصحاب الأعمال المبلغ الذي يتعين إنفاقه على مدخلات الإنتاج (توظيف عمال، شراء مواد خام، سداد فواتير الكهرباء … إلخ)، ثم يتوقعون إجمالي الإيرادات التي سيحصلون عليها من المستهلكين عند بيع منتجاتهم أو خدماتهم النهائية. باختصار، هم يقدرون ما إذا كانت إجراءاتهم المقترحة ستعود عليهم بالربح أم الخسارة بحيث تتضمن هذه العملية الحسابية أسعار السوق الحالية والمستقبلية.

وبوجه عام، تجتذب الأنشطة التي تدر أرباحًا (نقدية) مرتفعة المزيد من أصحاب الأعمال، بينما لا تلقى الأنشطة التي تكبدهم الخسائر أي إقبال منهم. وفي اقتصاد السوق الذي يتسم بالمنافسة المفتوحة، ثمة ميل إلى انخفاض الأرباح والخسائر النقدية بمرور الوقت، وذلك مع تكيف أصحاب الأعمال مع الوضع القائم. فعندما يتجه المزيد من أصحاب الأعمال إلى نشاط يحقق أرباحًا مرتفعة، فإن الجهود التي يبذلونها لشراء مدخلات الإنتاج اللازمة تتسبب في ارتفاع أسعارها، في حين أن زيادة الناتج من السلع أو الخدمات النهائية تؤدي إلى انخفاض الأسعار أمام المستهلكين. تميل الفجوة بين هاتين المجموعتين من الأسعار — التي كانت سببًا في هامش الأرباح المرتفع في الأساس — إلى التضاؤل، ومن ثم ستختفي الأرباح النقدية هي الأخرى.

ويحدث العكس عندما يكون النشاط التجاري معرضًا لخسائر متكررة؛ إذ يحجم أصحاب الأعمال الجدد عن دخول هذا القطاع، أما أصحاب الأعمال المشتركون بالفعل في هذا القطاع فإما أن يقللوا عملياتهم أو يتوقفوا تمامًا ويولوا وجوههم شطر قطاع آخر. من ثم ينخفض إجمالي طلب أصحاب الأعمال على مدخلات الإنتاج اللازمة لهذا القطاع مما يؤدي إلى انخفاض أجور العمال، وأسعار المواد الخام، وغيرها من العناصر الداخلة في هذا النشاط. على الجانب الآخر، يؤدي انخفاض المعروض من السلع أو الخدمات النهائية إلى زيادة السعر الذي يتعين على المستهلك دفعه من أجل الحصول على تلك السلع أو الخدمات. وتستمر هذه العملية حتى يرتفع السعر النهائي للسلعة إلى أقصى حد ممكن، وفي الوقت نفسه تنخفض أسعار مدخلات الإنتاج إلى أقصى حد ممكن، والنتيجة أن أصحاب الأعمال المتبقين في هذا القطاع لن يتكبدوا الخسائر بعدها من وراء إنتاج السلع أو الخدمات ذات الصلة.

(٢) الفرق بين الفائدة والربح

أوضحنا من قبل أنه عندما يرغب أحد أصحاب الأعمال في حساب هل نشاطه التجاري يعود عليه بالربح أم بالخسارة، عليه أن يأخذ في الحسبان أسعار مختلف مدخلات الإنتاج التي يستخدمها في عملياته. على سبيل المثال: إذا كان صاحب العمل يمتلك مصنعًا ينتج أجهزة التليفزيون، فعليه أن يأخذ في حسبانه: (أ) أجور العمال الذين يعملون في خط التجميع، (ب) أسعار المعادن والمواد البلاستيكية التي يشتريها بالجملة، بل أيضًا (ج) النفقات التي يدفعها للشركة التي تمده بالكهرباء اللازمة لعملياته. ولن يكون نشاطه مربحًا إلا إذا كانت إيراداته من بيع الأجهزة كبيرة بما يكفي لتغطية النفقات التي ذكرناها سابقًا.

لكننا تجاهلنا واحدًا من مدخلات الإنتاج يتمتع بأهمية بالغة في أي عملية تجارية طويلة الأجل، وهو رأس المال المستثمر في هذه العملية، و«السعر» المرتبط بذلك الاستثمار معبرًا عنه بمدفوعات الفائدة. ولكي نرى تأثير مدفوعات الفائدة على الربحية دعنا نستعرض المثال التالي.

افترض أن شخصًا يستطيع إنفاق ١٠٠٠٠ دولار في شهر يناير على شراء قطعة أرض مزروعة بشجيرات عيد الميلاد الصغيرة. المالك الجديد للأرض ليس بحاجة إلى إنفاق المزيد من المال، بل كل ما عليه هو الانتظار حتى يحل شهر ديسمبر، وعندها يمكنه بيع ١٠٠ شجرة يانعة بمتوسط ٣٠ دولارًا للشجرة الواحدة. وبعد الانتهاء من بيع كل الأشجار يمكن لمالك الأرض أن يبيعها جرداء مقابل ٧٣٠٠ دولار. ومن عائد بيع الأشجار وقطعة الأرض، سيكون هذا الشخص قد حول مبلغ ١٠٠٠٠ الرئيسي إلى ٣٠٠٠ دولار + ٧٣٠٠ دولار = ١٠٣٠٠ دولار، وهو ما يفوق المبلغ الذي دفعه في البداية. هل نستنتج من ذلك أن مشروع أشجار عيد الميلاد كان مشروعًا مربحًا؟

قبل الإجابة عن هذا السؤال على صاحب هذا المشروع أن يفكر في مدفوعات الفائدة. على سبيل المثال: إذا كان الرجل قد اقترض في البداية ١٠٠٠٠ دولار من أحد الأشخاص بمعدل فائدة سنوية قدره ٥٪، فسيكون قد خسر أموالًا في هذه العملية. فعندما يحصل على مبلغ ١٠٣٠٠ دولار، سيحاول سداد القرض وسيجد نفسه ما زال مدينًا بمبلغ ٢٠٠ دولار.[٣]

حتى لو استخدم هذا المستثمر مدخراته، فسيرى معظم الاقتصاديين أنه تكبد خسارة في هذه الصفقة إذا كانت هناك استثمارات بديلة تحقق عائدًا أعلى (وأقل

مخاطرة) من عائد مشروع أشجار عيد الميلاد الذي يساوي ٣٪. على سبيل المثال: إذا كان هذا الشخص قد أخذ في شهر يناير ١٠٠٠٠ دولار من مدخراته، واشترى سندًا تجاريًّا لمدة عام بعائد ٥٪ — وإذا رأى أن هذا الاستثمار «آمن» بنفس درجة الاستثمار في بيع أشجار عيد الميلاد — فهذا يعني أنه سيصبح أكثر فقرًا بمقدار ٢٠٠ دولار لو استثمر في بيع الأشجار. وفي هذه الحالة لن تظهر «الخسارة» النقدية في السجلات الرسمية التي يعدها المحاسب الذي يعمل لدى هذا المستثمر، لأن الخمسمائة دولار التي تمثل فائدة مفقودة على السند التجاري ليست سوى تكلفة فرصة بديلة، لا نفقات صريحة من جيبه الخاص.

رأينا في الدرس الثاني عشر أن الأفراد عادة يضيفون للدولارات الحالية (وغيرها من العملات الأخرى) قيمة أعلى من الدولارات في المستقبل، بمعنى أن معدلات الفائدة تكون موجبة. علينا وضع هذه الحقيقة نصب أعيننا عند الحديث عن المنافسة وآثارها على هوامش الأرباح. حتى على المدى الطويل ليس صحيحًا أن المنافسة ستؤدي إلى اختفاء الفجوة تمامًا بين العائدات التي يحصل عليها المستثمر من بيع منتجاته أو خدماته، والمصاريف التي ينفقها من ماله الخاص على مدخلات الإنتاج مثل الأيدي العاملة والمواد الخام. والسبب في ذلك أن جزءًا مما يسمى «إجمالي الربح» (أو الربح المحاسبي) لا بد أن يُنفق في دفع الفائدة على رأس المال المستثمَر في المشروع. وعندما نقول إن ارتفاع الأرباح في قطاع ما يجذب عددًا أكبر من المستثمرين إلى هذا القطاع، فإننا نعني هنا ارتفاع «صافي الربح» (أو الربح الاقتصادي)، أي الربح الناتج بعد حساب مدفوعات الفائدة على رأس المال المستثمر من بين مدخلات الإنتاج في العملية التجارية.[٤]

(٣) الأهمية الاجتماعية لحساب الأرباح والخسائر

كثير من مراقبي اقتصاد السوق عديمي الخبرة لا يعيرون «النتيجة النهائية للبيانات المالية» اهتمامًا بوصفها عُرفًا اجتماعيًّا اعتباطيًّا بكل معنى الكلمة. فهؤلاء يرون أنه يبدو من غير المنطقي أن يتوقف عن العمل مصنع ينتج على سبيل المثال أدوية أو أحذية للرضَّع عندما يرى مالكه أنه قد حقق أقصى درجات الربح. من المؤكد أنه يمكن إنتاج المزيد من عبوات الأسبرين أو المزيد من الأحذية للأطفال ذوي الثالثة من عمرهم، لكن مالك المصنع لا يسمح بذلك، لأنه سيؤدي به إلى «خسارة النقود». على الجانب الآخر، يُنتج العديد من الكماليات والأجهزة التي تبدو في ظاهرها غير ضرورية كل يوم في

اقتصاد السوق، نظرًا لأنها تدر ربحًا. وربما يتبنى المراقبون الذين يثير هذا النظام حفيظتهم شعار: «الإنتاج من أجل الناس، لا من أجل الربح!»

من ينتقدون هذا النظام لا يقدرون الخدمة الحيوية التي يوفرها اختبار الأرباح والخسائر للأفراد في اقتصاد السوق. وأيًّا كان النظام الاجتماعي السائد، فالحقيقة المؤسفة أن العالم المادي يعاني الندرة؛ فليست هناك موارد كافية لإنتاج كل السلع والخدمات التي يريدها الأفراد. وبسبب الندرة تنطوي كل القرارات الاقتصادية على مفاضلات. فعندما تخصص الموارد النادرة لإنتاج مزيد من الأدوية — على سبيل المثال — ستكون هناك بالضرورة موارد أقل لإنتاج كافة السلع الأخرى. فلا يكفي أن نسأل: «هل سيصبح العالم مكانًا أفضل إذا زاد إنتاج الأدوية؟» بل ينبغي أن يكون السؤال: «هل سيصبح العالم مكانًا أفضل إذا زاد إنتاج الأدوية، وفي المقابل قلَّ إنتاج السلع والخدمات الأخرى التي لا بد من التضحية بها من أجل زيادة إنتاج الأدوية؟»

في كتب الاقتصاد التمهيدية، غالبًا ما تُعرَّف «المشكلة الاقتصادية» بأنها القرار الذي يتخذه المجتمع بشأن كيفية تخصيص الموارد النادرة في إنتاج سلع وخدمات معينة. والواقع أن «المجتمع» لا يقرر شيئًا، بل أفراد المجتمع هم الذين يتخذون قرارات يتفاعل بعضها مع بعض لتحدد المصير النهائي لكل الموارد المتاحة للبشر. وفي اقتصاد السوق الخالص الذي ندرسه في هذا الجزء من الكتاب، يخضع كل أفراد المجتمع لقوانين الملكية الخاصة التي تملِّك وحدات معينة من الموارد لأفراد بعينهم. وفي هذا الصدد، تتحدد أسعار السوق حينما يشترك الأفراد في عمليات تبادل طوعية فيما بينهم. وهكذا، فإن الأسعار الناتجة تمكِّن أصحاب الأعمال من حساب الأرباح والخسائر (المتوقعة) من مختلف الأنشطة التجارية. إن التفاعل الذي يحدث بين أصحاب الممتلكات عندما يشتركون في عمليات تبادل طوعية هو ما يحدد السلع والخدمات التي سيجري إنتاجها، لكن الإشارات التي تبثها أسعار السوق — وحسابات الأرباح والخسائر المترتبة عليها — تساعد أصحاب الممتلكات في اتخاذ قرارات «مطَّلَعة».

ربما يكون مفيدًا أن نعود للوراء ونلقي نظرة على الصورة العامة. يقدم أصحاب الأعمال المال لمن يمتلكون خدمات الأيدي العاملة والسلع الرأسمالية والموارد الطبيعية، ثم يستخدمون هذه المدخلات لإنتاج السلع والخدمات التي يبيعونها للمستهلكين في مقابل المال (انظر الشكل التالي).

الزبون دائمًا على حق

الرؤساء الفعليون [في ظل النظام الرأسمالي] هم المستهلكون. فهم — من خلال شرائهم وإحجامهم عن الشراء — الذين يحددون من ينبغي له امتلاك رأس المال وإدارة المصانع. وهم الذين يحددون ما ينبغي إنتاجه من السلع، وبأي كمية وجودة. وعلى ذلك فسلوكياتهم إما أن تؤدي إلى تحقيق المستثمرين أرباحًا أو تكبدهم خسائر. هم من يجعلون من الفقير ثريًّا ومن الثري فقيرًا. علاوة على ذلك فإنهم ليسوا برؤساء طيِّعين، بل تملؤهم الأهواء والنزوات؛ فهم متقلبو المزاج ولا يمكن التنبؤ بأفعالهم. أيضًا هم لا يعبئون مثقال ذرة بأي فضل سابق؛ فما إن يُعرض عليهم منتج أفضل أو أقل سعرًا، حتى يسارعوا بترك المورِّد الذي كان يمدهم بهذا المنتج من قبل.

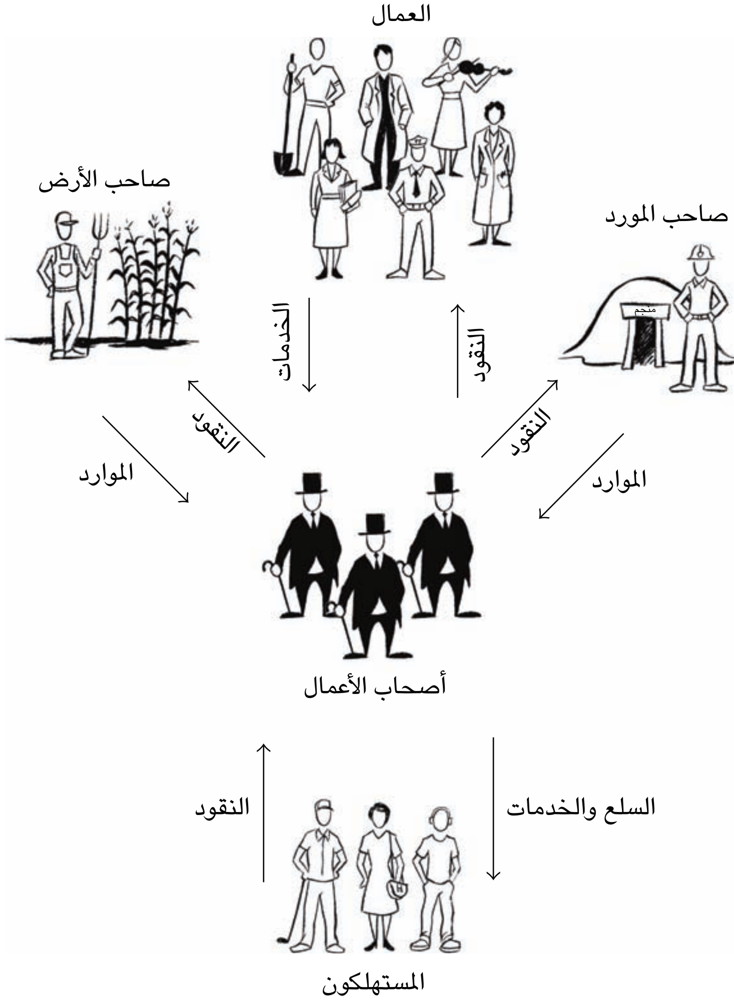
لودفيج فون ميزس،
كتاب «البيروقراطية» صفحة ٢٢٧

عندما يتوقف مشروع تجاري ما عن العمل، فمعنى ذلك أن المستهلكين لم يكونوا على استعداد لإنفاق ما يكفي من المال على شراء المنتج النهائي لهذا المشروع، بحيث يغطي التمويل الذي يحتاجه صاحب المشروع للحصول على المدخلات النادرة من المستثمرين الآخرين الذين يريدونها لمشروعاتهم.

ولمزيد من التوضيح دعنا نستعرض مثالًا بسيطًا. سنفترض أن مقاولًا ناجحًا قضى نحبه، فانتقل عمله إلى ابنه الأحمق. لاحت للابن فكرة ذكية ببناء وحدات سكنية جديدة مطلية بالذهب الخالص. ظن الابن أن الطلب سيزداد على الشقق ذات المصاعد والأروقة والمطابخ المطلية بالذهب، وحينئذ يمكنه تأجير هذه الوحدات مقابل إيجار شهري أعلى بكثير مما سيحصل عليه ملاك الوحدات العادية في مناطق مماثلة.

بالطبع لم تنته القصة عند هذا الحد. فمع أن عائدات مشروع كهذا ستكون مرتفعة للغاية، فيمكن وصف تكاليف الإنتاج التي تكبدها هذا الابن الأحمق بأنها فلكية. فإلى جانب الأيدي العاملة والأخشاب والخرسانة والمواد الأخرى، سيكون عليه إنفاق مئات الملايين من الدولارات في شراء كميات كبيرة من الذهب. سيخبره محاسبوه أنه على الرغم من العائدات المرتفعة للمشروع، فإنه حتمًا سيخسر أموالًا طائلة بسبب قراره بطلاء الشقق بالذهب الخالص. وسيكون على الابن أن يختار ما بين العودة إلى صوابه أو إهدار كل ثروته. وفي كلتا الحالتين، فإنه لن يستمر طويلًا في بناء شقق مطلية بالذهب.

والآن إذا واتتنا الفرصة للتحدث إلى هذا الابن وسؤاله عما حدث، فربما يقول: «من المكلف جدًّا استخدام الذهب في عملي.» لكن لاحظ أن هذا لا يمكن أن يكون رأي



الصورة العامة: أصحاب الأعمال يشترون المدخلات لإنتاج السلع والخدمات من أجل المستهلكين

أصحاب الأعمال جميعًا. فسبب ارتفاع أسعار الذهب أن مشترين آخرين يدفعون مثل هذه الأسعار الباهظة مقابل الحصول عليه. على سبيل المثال: لا يزال الصاغة يرون أن شراء الذهب من أجل إنتاج القلائد والأقراط أمرًا مربحًا لهم، ولا يزال أطباء الأسنان يرون أن استخدام الذهب في حشو الأسنان عملية مربحة أيضًا. ومن ثمَّ لن تجد صائغًا يقول: «من المكلف جدًّا استخدام الذهب في عملي.»

وبوجه عام، فإن نظام الأرباح والخسائر يُطلِع المستثمرين وأصحاب الموارد على رغبات المستهلكين عندما يقدمون على اتخاذ قرار بشأن كم الموارد التي ستوجَّه لكل خط إنتاج محتمل. فلا مُلَّاك مناجم الذهب ولا قادة الصناعات هم من يحددون في النهاية كيف سيُستخدم الذهب في اقتصاد السوق. بل غالبًا تكون هذه القرارات محكومة بقرارات الإنفاق التي يتخذها المستهلكون. فطلب المستهلكين على الشقق العادية مقابل طلبهم على الشقق المطلية بالذهب مقرونًا بطلبهم على القلائد الفضية مقابل القلائد المطلية بالذهب هو الذي يجعل الشقق المطلية بالذهب مشروعًا غير مربح على نحو يبعث على السخرية، في حين تكون القلائد المطلية بالذهب معقولة تمامًا.

يوفر اختبار الأرباح والخسائر بنية لنظام الاقتصاد الحر. يتمتع الأفراد بحرية بدء مشروعات جديدة، وبيع مواردهم (بما في ذلك ما يقدمونه من خدمات الأيدي العاملة) لأي شخص يريدون. وفي السوق القائم على نظام الملكية الخاصة، تتحقق المكاسب عندما يأخذ أحد المستثمرين موارد ذات قيمة سوقية محددة، ويحولها إلى سلع (أو خدمات) نهائية ذات قيمة سوقية أعلى. وهذا هو السبب المهم الذي من أجله يوفر أصحاب المشروعات الذين يحققون أرباحًا خدمات محددة للآخرين في الاقتصاد. ومن دون النتائج الخاصة بحسابات الأرباح والخسائر، لن يتمكن أصحاب المشروعات من تحديد هل يستخدمون الموارد التي تدخل في مشروعاتهم استخدامًا اقتصاديًّا أم لا.

الوظيفة الاجتماعية للأرباح

«في الاقتصاد الحر الذي تُترَك فيه الأجور والتكاليف والأسعار للسوق التنافسية، يحدد مفهوم الأرباح نوع المواد التي ستُنتَج وكمّها، ويحدد أيضًا المنتجات التي لن يكون لإنتاجها مكان على الإطلاق. إذا لم يكن هناك ربح من وراء إنتاج سلعة ما، فتلك إشارة إلى أن الأيدي العاملة ورأس المال المخصصين لإنتاجها لا تُستخدم في الاتجاه الصحيح؛ أي إن قيمة الموارد اللازمة لإنتاج هذه السلعة أعلى من قيمة السلعة نفسها.

بإيجاز، أحد الأدوار المهمة التي تؤديها الأرباح أنها توجِّه عوامل الإنتاج بحيث توزِّع ناتج آلاف السلع المختلفة وفقًا لحجم الطلب عليها. ولا يمكن لأي بيروقراطي أن يحل هذه المشكلة حلًّا عشوائيًّا.»

هنري هازليت، «الاقتصاد في درس واحد»
(نيويورك: كراون تريد بيبرباكس، ١٩٧٩)، ص١٦١–١٦٢

(٤) حدود حساب الأرباح والخسائر

لا تحدد حسابات الأرباح والخسائر تصرفات الأفراد في اقتصاد السوق، وإنما توجهها فحسب. وقواعد الحساب هي أداة عقلية شبيهة بأداة علم الحساب الرئيسية. يُجبَر التلاميذ على استظهار جداول الضرب، لكن معظم الناس يدركون أن ما من شيء اعتباطي في تلك «القواعد»؛ فما هي إلا طرق مختصرة للتعبير عن حقائق موضوعية خاصة بالواقع. يتمتع البالغون بحرية تجاهل عمليات الضرب إن أرادوا ذلك، لكنهم على الأرجح لن يحرزوا تقدمًا في الحياة. إذا قرر عدد كبير من الأفراد أنهم ما عادوا «يؤمنون» بعلم الحساب، فستنهار الحضارة الإنسانية.

وبالمثل، يتعين على رجال الأعمال (أو محاسبيهم، أو المبرمجين الذين يصممون برامج أعمالهم) أن يتعلموا الطريقة الصحيحة لوضع الميزانية العمومية وبيان الدخل حتى يتسنى لهم تحديد ربحية مشروعاتهم من عدمها. وهذه التقنيات ليست اعتباطية، بل تعبر عن حقائق عن العالم المادي وأيضًا التفضيلات الشخصية للآخرين. يمكن لأي مستثمر أن يتجاهل النتيجة النهائية للبيانات المالية إذا أراد، لكنه لن يستمر في السوق طويلًا. وإذا سلك عدد كبير من المستثمرين النهج نفسه، فسرعان ما ستحل مجاعة كبرى.

على الرغم من الأهمية البالغة للأدوات العقلية كعلم الحساب والمحاسبة المالية، فهناك حدود لنفعها. فالتلاميذ يتعلمون أمورًا أخرى غير الرياضيات؛ فمنهم من يحفظ الوصايا العشر ومن يقرأ مؤلفات أرسطو، ومن يدرس الثورة الفرنسية، لكي يصبحوا أفرادًا مسئولين في المجتمع. وعلم الحساب (أو الرياضيات بوجه عام) يساعد في توجيه قرارات الأفراد، لكن من الواضح أن هناك حدودًا للدور الذي قد تؤديه هذه المعرفة.

ينطبق الأمر نفسه على المحاسبة المالية واختبار الأرباح والخسائر. جدير بالذكر أن أصحاب المشروعات في اقتصاد السوق ليسوا عبيد الرغبة في تحقيق أقصى درجات الربح؛ فيمكن لصاحب المتجر أن يغلق متجره أيام الأعياد ليقضيها بصحبة أسرته. ويمكن لصاحب العمل أيضًا أن يخفض السعر لكبار السن أو أن يؤدي خدمات لذوي الحاجة كالأعمال الخيرية. وليس في مثل هذه القرارات ما يمكن وصفه بأنه «غير اقتصادي» أو «غير مُجدٍ».

بالرغم مما سبق، فالنقطة المهمة أن المحاسبة المالية تمكِّن أصحاب الأعمال من إدراك تكلفة مثل هذه القرارات تحديدًا. على سبيل المثال: لو أن شخصًا يمتلك دار سينما، فمن غير المرجح أن يغلقها أثناء العطلات؛ ببساطة لأن العائدات المحتملة في تلك الفترة مجزية للغاية.[٥] لكن هذه الحقيقة التي تبعث على الأسى في ظاهرها — وهي أن الرغبة في تحقيق الربح «تجبر» بعض التجار على العمل حتى في أيام الأعياد! — ليست سوى انعكاس لعدد المستهلكين الذين يستمتعون بالذهاب إلى دور السينما أيام الإجازات.

عند الحديث عن المنظومة الاجتماعية تصبح الملكية الخاصة (وما يترتب عليها من أسعار السوق وحسابات الأرباح والخسائر) ذات فائدة بالغة للبشر، لأنها توفر نوعًا من الترابط بين الأنشطة الاقتصادية. وإدراك هذه الحقيقة لا يعني أننا نقر أن «تحقيق الربح يبرر الوسيلة». على سبيل المثال: قد يكون عدد كبير من المستهلكين على استعداد لإنفاق مبالغ كبيرة من المال في شراء أشياء لاأخلاقية، لكن الربحية الناجمة عن إنتاج مثل هذه السلع أو الخدمات لا تمحو مساوئها. لا يقول علم الاقتصاد: «لا بد لشركات الإنتاج السينمائي أن تنتج أفلام العنف ما دامت تحقق الربحية الأعلى.» الواقع أن أصحاب الأعمال سينضمون على الأرجح إلى أحد القطاعات وينتجون تلك السلع التي تحقق أرباحًا أعلى، لكن علم الاقتصاد لا ينصح رجال الأعمال بتكريس حياتهم لتكديس أكبر قدر ممكن من الثروة.

حتى عندما يرى كثير من الأفراد أن أنشطة مربحة معينة ليست أخلاقية، فإنه لا يمكن إلقاء اللوم على الرغبة في تحقيق الربح في حد ذاتها، وإنما على إقبال المستهلك على أشياء لاأخلاقية. على سبيل المثال: معلوم أن مساحات شاسعة من الأرض الصالحة للزراعة تُخصَّص لزراعة التبغ بدلًا من الطماطم. لكن في النهاية ليس النظام الرأسمالي هو ما يجبر المزارعين على زراعة تلك الكميات الهائلة من التبغ، بل هي رغبة العديد من

المستهلكين في إنفاق نقودهم على شراء السجائر لا على الخضراوات. ليست مشكلة من ينتقدون هذا النوع من الإنتاج غير الصحي مع نظام الملكية الخاصة في حد ذاته، بل مشكلتهم مع الخيارات الطوعية للمدخنين.

هناك الكثير من الأمور الجيدة في حياتنا بخلاف جني الأرباح، ولا يمكن اختزال كل شيء في الدولار والسنت. مع ذلك فإن أسعار النقود التي تتحدد في اقتصاد السوق تتيح للأفراد أن يضعوا الأمور في نصابها الصحيح، لكي يدركوا إلى أي مدى يتجاهلون رغبات الآخرين حينما يستغلون ممتلكاتهم الشخصية بطرق معينة.

خلاصة الدرس

- يشير مفهوم «الفائدة» إلى العائد من إقراض المدخرات أو استثمارها في أحد المشروعات، وهو العائد الذي كان يمكن جنيه من مشروعات أخرى. ويشير «الربح الاقتصادي» إلى العائد الإضافي الذي يجنيه أحد المستثمرين من مشروع معين إضافة إلى عائد الفائدة العادية على رأس المال التي كان يمكن جنيها من مشروعات مماثلة.
- تساعد الأرباح والخسائر في توجيه أصحاب الأعمال لاستغلال الموارد النادرة بطرق تحقق أقصى درجات الإشباع لدى مستهلكيهم. وعندما يكون النشاط مربحًا، فذاك دليل على أن صاحب العمل يحول الموارد إلى سلع وخدمات ذات قيمة أعلى. أما إذا كان صاحب العمل يتكبد خسائر، فمعناه أن المستهلكين يفضلون وقف استغلال الموارد في هذا النشاط الخاسر، وتوجيهها إلى نشاط آخر ينتج سلعًا وخدمات أعلى قيمة.
- لا يعكس حساب الأرباح والخسائر سوى الجوانب النقدية للعمليات التجارية. وقد يستمر أحد أصحاب المشروعات في مواصلة نشاط يكبده خسائر لأنه يحقق له متعة شخصية، وليس هذا قرارًا «غير اقتصادي». مع ذلك يمكِّن الحساب الدقيق للأرباح والخسائر أصحابَ المشروعات من اتخاذ قرارات مستنيرة بشأن استغلال الموارد النادرة؛ فهم بذلك يضعون في اعتبارهم تفضيلات الأفراد الآخرين فيما يتعلق بالكيفية التي ينبغي من خلالها استغلال تلك الموارد.

مصطلحات جديدة

إجمالي الربح/الربح المحاسبي: ما يزيد من الإيرادات عن النفقات النقدية. وهذا هو ما تقصده الصحف عندما تتحدث عن «أرباح» إحدى الشركات على مدار فترة زمنية محددة.

صافي الربح/الربح الاقتصادي: الجزء من إجمالي الأرباح الذي يزيد عن عائد الفائدة العادي على رأس المال المستثمر.

مشكلة اقتصادية: كيفية تخصيص موارد المجتمع النادرة (بما في ذلك الأيدي العاملة) من أجل إنتاج مزيج من السلع والخدمات التي تلبي رغبات الأفراد على أفضل نحو ممكن.

أسئلة الدرس

(١) اشرح العبارة التالية: «لا يستجيب أصحاب الأعمال لأسعار بعينها وإنما للفارق بين أسعار محددة.»

(٢) اشرح العبارة التالية: «وفي اقتصاد السوق الذي يتسم بالمنافسة المفتوحة، ثمة ميل إلى انخفاض الأرباح والخسائر النقدية بمرور الوقت، وذلك مع تكيف أصحاب الأعمال مع الوضع القائم.»

(٣) *كيف ترتبط الفائدة بالربح، وتحديدًا الفرق بين الربح المحاسبي والربح الاقتصادي؟

(٤) كيف يوجِّه المستهلكون — وليس قادة الصناعات — قرارات الإنتاج في اقتصاد السوق؟

(٥) هل يُجبِر اقتصاد السوق أصحابَ الأعمال على الاشتراك في الأنشطة التي تدر أعلى ربح أيًّا كانت طبيعتها؟

هوامش

(١) نحن هنا لا نتوخى الدقة الشديدة في الحديث؛ فالمفترض أن موجة البرد في حد ذاتها لا تتسبب في ارتفاع الأسعار، بل إن الانخفاض في المعروض المادي لا يتسبب في

ارتفاع الأسعار أيضًا. الأدق أن نقول إن موجة البرد تُغير موقف منتجي البرتقال، وحينها تتداخل التقديرات الشخصية الجديدة مع التقديرات الشخصية الأساسية للمشترين في السوق بحيث يصبح سعر التوازن للبرتقال أعلى مما كان عليه من قبل. لكن لا شك أنه من الأبسط أن نقول: «انخفض المعروض، فارتفع السعر.»

(٢) كما هو الحال دائمًا، ينبغي تفسير تلك الأمثلة على أنها «نزعات» ستؤدي فحسب إلى حدوث تغيرات فعلية إذا ظلت جميع العوامل الأخرى ثابتة. فإذا كان الانخفاض في معروض البرتقال مصحوبًا بظهور تقرير جديد يقول إن عصير البرتقال يسبب مرض السرطان، فمن المفترض أن ينهار سعر عصير البرتقال. على الجانب الآخر، حتى وإن ارتفعت أرباح أخصائيي تقويم الأسنان نتيجة زيادة الطلب على أجهزة التقويم، فلا يزال واردًا أن يلتحق عدد قليل من الطلاب بهذا المجال إذا كان هناك فيلم شهير يصور أخصائيي تقويم الأسنان على أنهم يمتهنون مهنة دنيئة غير مجزية.

(٣) لن نلقي بالًا للإشكالية البسيطة المتمثلة في أنه قد يسدد أغلب القرض قبل مرور ١٢ شهرًا، وفي هذه الحالة لن تكون تكلفة الفائدة ٥٠٠ دولار كاملة.

(٤) يضيف معظم الاقتصاديين أيضًا الراتب الضمني الذي يدفعه صاحب العمل لنفسه كبند يُخصم من إجمالي الربح أو الربح المحاسبي، وذلك من أجل حساب صافي الربح أو الربح الاقتصادي. لكن في المثال الخاص بأشجار عيد الميلاد، افترضنا أن المالك لن يضطر إلى فعل أي شيء سوى الانتظار ١٢ شهرًا حتى تنمو الأشجار.

(٥) بالطبع قد يستأجر المالك عمالًا يديرون المسرح أثناء قضائه الوقت مع أسرته. وفي هذه الحالة، علينا أن نفهم لماذا يعتبر العمال الموافقة على نوبات عمل كهذه أمرًا «مربحًا» بدلًا من قضاء إجازة عيد الميلاد كلها مع أُسَرهم.

الدرس الرابع عشر

سوق الأوراق المالية

(مستوى متقدم)

ستتعلم في هذا الدرس:

- تعريف «سوق الأوراق المالية».
- الفرق بين ديون الشركات و«حقوق الملكية».
- الأهمية الاجتماعية للمضاربة في البورصة.

(١) سوق الأوراق المالية

كثيرًا ما يشير الأفراد في أحاديثهم اليومية إلى «السوق» ويسأل بعضهم بعضًا هل السوق «مرتفعة أم منخفضة»، وهم بذلك لا يقصدون اقتصاد السوق كله، وإنما يقصدون سوق الأوراق المالية. و«سوق الأوراق المالية» هي سوق محددة يتبادل فيها الباعة والمشترون حصصًا من «أسهم الشركات»، وهي أجزاء من ملكية الشركات تكون قابلة للتحويل قانونًا. على سبيل المثال: إذا كان أحد الأشخاص يمتلك ٥٠ سهمًا من أسهم شركة «أكمي» وكان إجمالي الأسهم المتداولة ١٠٠٠ سهم، فإن هذا الشخص يملك ٥٪ من شركة «أكمي» نفسها. فهذا الشخص بالإضافة للمساهمين الآخرين في هذه الشركة — الذين تتفاوت حصة أسهم كل منهم — لهم حقوق في أصولها وفي الدخل الذي تحققه.

تتم عمليات بيع وشراء الأسهم في «البورصة»، مثل بورصة نيويورك (ومقرها ١١ شارع وول ستريت، نيويورك) أو بورصة لندن. ولعلك شاهدت بالفعل متداولين منفعلين يصيحون أثناء تحرك أسعار الأسهم على شاشة عرض كبرى. ومع ظهور الإنترنت أصبح من السهل كثيرًا لشخص عادي أن يشتري الأسهم ويبيعها (عبر «شركات الوساطة المالية») دون الحاجة إلى الذهاب بنفسه إلى البورصة.

عندما يشير الأفراد إلى سعر سهم معين، فإنهم عادة يقصدون السعر الذي تم عنده آخر تداول. وفي حالات عديدة لا علاقة لها بسوق الأسهم، يثبت البائع السعر وينتظر وقتًا طويلًا ليرى مقدار ما سيبيعه قبل تعديل السعر. على سبيل المثال: إذا أراد زوجان بيع منزل، فسيحددان سعرًا وينتظران في الأغلب شهرًا على الأقل قبل التفكير في خفض السعر. قد يغير متجر البقالة أسعار البيض والحليب على نحو أكثر تكرارًا، لكن حتى في هذه الحالة لا يرى المشتري أن أسعار هذه السلع تتغير بين ساعة وأخرى. الوضع مختلف في سوق الأسهم حيث تنتقل ملكية مليارات الأسهم من شخص لآخر كل يوم، وحيث تتذبذب الأسعار كثيرًا لتتغير بين لحظة وأخرى متأثرة بمعلومة جديدة تصل إلى السوق.

(٢) لماذا تُصدر الأسهم؟ (الدين مقابل حقوق الملكية)

رأينا في الدرس الثاني عشر أن أصحاب الأعمال يلجئون في بعض الأحيان لاقتراض الأموال من الآخرين بغرض تسريع نمو أنشطتهم. وعندما يكون النشاط التجاري «منشأة فردية»، فقد يلجأ المالك عندما يريد تمويلًا خارجيًّا إلى الاقتراض من الأصدقاء والأقارب بناءً على اتفاقات غير رسمية وعلى ثقتهم في شخصه.

بيد أن هناك بديلًا آخر وهو «جمع رأس المال» عن طريق بيع «حقوق ملكية» النشاط التجاري. وفي هذه الحالة، يمكن للمالك (أو للمُلاك) «طرح الأسهم أمام الجمهور» عن طريق «تأسيس شركة» وبيع أسهم للآخرين عن طريق «طرح عام أولي». وإذا كانت الشركة قائمة بالفعل، يمكن جمع المزيد من رأس المال عن طريق بيع أسهم إضافية (ومن ثم تخفيض حقوق الملكية للمساهمين الأصليين).

وهناك العديد من الأسباب التنظيمية والقانونية والضريبية التي تميز تأسيس الشركات عن غيرها من أشكال النشاط التجاري. وسيقتصر هدفنا في هذا الدرس على فهم الفرق الأساسي بين جمع إحدى الشركات أموالًا جديدة عن طريق «إصدار ديون» أو

«إصدار أسهم»، ويُطلق على الثانية أيضًا إصدار «حقوق ملكية»، لأنها تمنح حق ملكية في الشركة.

لمزيد من التوضيح، سنفترض أن أوضاع شركة «أكمي» جيدة وأنها بحاجة لجمع ١٠٠ مليون دولار بغرض التوسع في عملياتها. يمكن القيام بذلك عن طريق بيع سندات جديدة للمقرضين مع وعد بمنحهم فائدة سنوية قدرها ٥٪ على سبيل المثال، وسداد أصل القرض في غضون عشر سنوات. وبهذه الطريقة ستتمكن أكمي من الحصول سريعًا على المائة مليون دولار التي تحتاجها، وعندها سيتعين عليها سداد ١٠ دفعات سنوية بقيمة ٥ ملايين دولار قبل سداد المائة مليون دولار واسترجاع السندات. (إذا لم تكن «أكمي» ترغب في سداد المائة مليون دولار في هذا الوقت، فيمكنها بالطبع «تجديد الدين» بإصدار سندات جديدة؛ مثل «إعادة تمويل قرض» لمالك بيت.)

لجوء «أكمي» إلى تجميع المال عن طريق إصدار دين جديد له إيجابياته وسلبياته. إذا سارت الأمور وفق الخطة الموضوعة، فإن المائة مليون دولار الجديدة (التي ستُنفق في إنشاء مصنع جديد وفي الإعلانات وفي توظيف مديرين ذوي خبرة ... إلخ) سترفع عائدات «أكمي» بما يزيد عن ٥ ملايين دولار سنويًّا بمعنى أن القرض «سيسدد نفسه». وهكذا فإن الزيادة في عائدات «أكمي» ستكون أكبر من المطلوب لسداد مدفوعات الفائدة، بحيث يصبح ملاك «أكمي» (أي المساهمين) أكثر ثراءً على المدى الطويل بسبب القرار الذي اتخذوه بإصدار الدين. وسواء تبين أن هذا القرار كان جيدًا أو ممتازًا، ستظل «أكمي» ملزمة بدفع أقساط فائدة ثابتة نسبتها ٥٪ من الأموال المقترضة.

أما عن سلبيات هذا القرض، فإن «أكمي» ملتزمة بأن تدفع لدائنيها (حاملي السندات) سواء أكانت عملية التوسع مربحة أم لا. إذا لم تساعد المائة مليون دولار شركة «أكمي» في تحقيق ربح إضافي لا يقل عن ٥ ملايين دولار سنويًّا (في المتوسط)، فسيزداد ملاكها فقرًا نتيجة قرارهم الخاطئ. ولو كانت توقعاتهم بشأن مستقبل شركتهم صحيحة، لما لجئوا إلى اقتراض أموال بمعدل فائدة ٥٪ سنويًّا، لكن ما إن يصدرون السندات حتى يصبحوا مقيدين بالالتزامات التعاقدية. سيتعين عليهم عندها سداد أقساط فائدة سنوية بقيمة ٥ ملايين دولار سنويًّا بصرف النظر عن وضع الشركة المالي.[١]

وبدلًا من إصدار دين جديد، يمكن لشركة «أكمي» أن تبيع أسهمًا جديدة. سنفترض أن «أكمي» لديها مليونا سهم متداول يملكها أفراد عديدون في المجتمع. إذا أصدرت

«أكمي» مليونَي سهم جديد بسعر ٥٠ دولارًا للسهم، فستتمكن من جمع المائة مليون دولار التي تحتاجها من أجل التوسع في نشاطها. لكن بما أن إجمالي عدد الأسهم سيرتفع بذلك إلى ٤ ملايين سهم، فستُخفَّض حقوق الملكية النسبية للمساهمين الأصليين. على سبيل المثال: إذا كان بيل جونسون يمتلك ٢٠٠٠٠٠ سهم، فذلك يعني أنه كان يمتلك في البداية ١٠٪ من «أكمي»، لكن بعد إصدار الأسهم الجديدة لن تمثل مائتا الألف سهم (٢٠٠٠٠٠/٤ مليون) سوى ٥٪ من «أكمي».[٢]

عند توسيع دائرة الملكية في شركة «أكمي» نفسها، فإن إصدار الأسهم الجديدة لا يلزم الشركة بسداد سلسلة ثابتة من المدفوعات (مثلما يحدث في حالة السندات). سيشارك المساهمون الجدد في الانتعاش الذي سيحدث إذا سارت الأمور وفق الخطط الموضوعة وحققت الشركة زيادة في الإيرادات، لكنهم من ناحية أخرى سيتكبدون خسائر نسبية إذا ساء أداء الشركة في السنوات اللاحقة. ونظرًا لأن المساهمين «أصحاب حقوق متبقية»، فإن أسهمهم تخول لهم ملكية جزئية في أصول «أكمي» ولكن بعد سداد حقوق الدائنين الآخرين. فمن الإيرادات التي تحققها الشركة في أحد الأعوام، سيتعين على مسئولي «أكمي» أولًا سداد مدفوعات الفائدة لحاملي السندات قبل إرسال «حصة الأرباح» إلى المساهمين.

لدى الاقتصاديين والمحللين الماليين الآخرين عدة نظريات وقواعد تجريبية مختلفة لتفسير التوازن الأمثل بين مديونية وحقوق ملكية إحدى الشركات. ويكفينا هنا أن تفهم أن إصدار دين جديد (على عكس حقوق الملكية) يزيد العائدات المحتملة للمساهمين الحاليين، لكنه ينطوي على الكثير من المخاطرة. وعلى النقيض، إذا أصدر المساهمون الحاليون المزيد من الأسهم، ووزعوا ملكيتها على عدد أكبر من الأفراد، فستقل فرصتهم في تحقيق عائدات أكبر، لكنهم في الوقت نفسه سيتشاركون مرارة الخسارة مع عدد أكبر من الأفراد.

تشير «الرافعة المالية» لإحدى الشركات إلى حجم الدين مقارنة بحقوق الملكية. وكلما زادت الرافعة المالية للشركة زاد احتمال حصول الملاك على عائدات أكبر، وزاد معه أيضًا احتمال مواجهة «الإفلاس». وفي عالم المال تختلف الشركات بعضها عن بعض في نسبة الرافعة المالية. بعض المستثمرين يشترون الأسهم في (أو يقرضون المال لـ) شركات تتبنى سياسات حذرة ونسبة الرفع المالي بها منخفضة، في حين أن هناك آخرين أكثر جرأة يفضلون الاستثمار في شركات أعباء مديونيتها مرتفعة لكنها تتبنى خطة عمل موثوقة.

(٣) الأهمية الاجتماعية للمضاربة في البورصة

من وجهة نظر المستثمرين الأفراد، تعد أسهم الشركات أحد السبل لاستثمار مدخراتهم. فبدلًا من الاحتفاظ بالنقود في المنزل أو إقراضها لأحد البنوك، يمكن للمستثمر أن يشتري حصصًا من الأسهم في شركة واحدة أو عدة شركات. وهو بذلك يأمل في أن تزداد القيمة السوقية لاستثماراته بمرور الوقت، إما بسبب مدفوعات أرباح الأسهم التي سيحصل عليها بصفة منتظمة أو بسبب ارتفاع القيمة السوقية لهذه الأسهم، أو كليهما معًا. وكثير من الأفراد يستثمرون جزءًا على الأقل من مدخراتهم في أسهم الشركات، لأنها تقدم نسبة عائد أعلى من السندات.[٣]

الواقع أنه لا يوجد حد فاصل وواضح بين مستثمري الأسهم ومضاربي البورصة. «المضارب» يشتري سهمًا ما ليس بسبب احتمال نمو الشركة على المدى الطويل، وإنما لأنه يتوقع زيادة سعر السهم في المستقبل القريب. فالمضارب لا يسعى للاستثمار في الشركات الناجحة، بل يبحث عن أسهم مسعرة بأقل من قيمتها ليحقق ربحًا سريعًا.[٤] ومن وجهة نظر الكثيرين، يعد الاستثمار في الأسهم أمرًا جديرًا بالتقدير، بل ملمحًا أساسيًّا من ملامح الاقتصاد، بينما تعد المضاربة في الأسهم عملًا ضارًّا وغير أخلاقي.

وهذا الاستهجان الشائع للمضاربة يعجز عن تقدير المساهمة الحقيقية لهذا النشاط. رأينا في الدرس الثالث عشر أن صاحب المشروع الناجح يشتري موارد بسعر منخفض، ويحولها إلى سلع وخدمات نهائية يبيعها بسعر أعلى. وكلما زادت الأرباح التي يجنيها صاحب المشروع، زادت بالضرورة الفجوة أو الفرق بين أسعار الموارد والسلع الاستهلاكية. وهكذا يقوم صاحب المشروع بدور اجتماعي حيوي يتمثل في توجيه الموارد النادرة نحو تلك الأنشطة التي يمكن من خلالها تحقيق أقصى قيمة سوقية.

ومضارب البورصة ليس سوى واحد من أصحاب المشروعات؛ فشعاره في النهاية هو «اشترِ بسعر منخفض، وبِع بسعر أعلى.» والمضارب الفطن هو ذلك الذي يميز الأسهم المسعرة بأقل من قيمتها الحقيقية قبل أن يلاحظ الآخرون، ويستفيد من ذلك عندما يبدأ هؤلاء في رؤية الأمور من منظوره. لنفترض — على سبيل المثال — أن سعر سهم «أكمي» ٤٠ دولارًا، لكن المضارب سام يعتقد أن هذا السعر منخفض للغاية، وأنه سيرتفع إلى ٤٥ دولارًا بحلول نهاية الأسبوع مع صدور تقرير جديد. (سيحمل التقرير أخبارًا جيدة تدفع الكثير من المستثمرين إلى مراجعة توقعاتهم بشأن أرباح «أكمي» في المستقبل. وتَغيُّر هذه التوقعات سيدفع المستثمرين إلى عرض سعر مرتفع للسهم

الآن، لأن هذه الأسهم ستخول لصاحبها حقًّا في الحصول على نصيب من أرباح «أكمي» المستقبلية.) وبناءً على ما توقعه سام، فإنه يشتري ١٠٠٠٠ سهم من أسهم «أكمي». إذا صدق توقع سام وتسبب التقرير في رفع سعر السهم إلى ٤٥ دولارًا، يمكنه حينئذ بيع أسهمه وتحقيق مكسب قدره ٥٠٠٠٠ دولار من هذه العملية. بالطبع لو أخطأ سام في توقعاته وانخفض سعر السهم إلى ٣٥ دولارًا، لتكبد خسارة قدرها ٥٠٠٠٠ دولار إذا باع أسهمه في نهاية الأسبوع.

كثير من المراقبين يشبِّهون المضاربة في البورصة بالمقامرة، لكن هناك فرقًا جوهريًّا بينهما؛ فعندما يراهن شخص ما بمبلغ ١٠٠٠ دولار على اللون الأحمر في عجلة الروليت، فذلك الفعل لا يؤثر على حركة العجلة؛ على الأقل في صالات القمار التي تراعي النزاهة! لكن عندما يشتري سام المضارب ١٠٠٠٠ سهم في «أكمي» لأنه يظن أن سعر السهم منخفض للغاية عند ٤٠ دولارًا، فهذا الفعل ربما يدفع أسعار أسهم «أكمي» نحو الارتفاع. فالطلب على أسهم «أكمي» سيزداد فجأة، بينما المعروض لم يتغير، ومن ثم سيرتفع سعر السهم (حال ثبات جميع العوامل الأخرى). وهكذا، نلاحظ أن المضاربين عندما يتوقعون زيادة سعر سهم ما في المستقبل، فإن محاولتهم الاستفادة من توقعهم هذا تتسبب في ارتفاع قيمة السهم.

من ناحية أخرى، إذا اعتقد المضاربون أن سهمًا ما مسعر بأعلى من قيمته، فإن ما يقومون به بناءً على ذلك سيدفع سعر السهم نحو الانخفاض. سنفترض أن أحد مساهمي «أكمي» يظن أن سعر السهم عند ٤٠ دولارًا فيه مغالاة، فربما يبيع ١٠٠٠٠ سهم، ثم يعاود شراءها مجددًا عندما ينخفض السعر إلى ٣٨ دولارًا. في النهاية سيظل لديه نفس عدد الأسهم في «أكمي»، لكنه سيكون قد حقق مكسبًا إضافيًّا قدره ٢٠٠٠٠ دولار بسبب الخطوة التي أقدم عليها.[٥] وفي هذه الحالة أيضًا، نلاحظ أن الجهود التي بذلها المضارب بغرض تحقيق ربح شخصي قد أدت في نهاية المطاف إلى تحرك سعر السهم في الاتجاه الصحيح، لأن بيعه الأسهم عند سعر ٤٠ دولارًا سيدفع سعر السهم نحو الانخفاض (حال ثبات جميع العوامل الأخرى).

لنلخص ما سبق: مضاربو البورصة الناجحون يستطيعون تمييز الأسهم المسعرة بأسعار أقل من قيمتها. ومع أن دافعهم على ما يبدو تحقيق ربح مالي شخصي، فإن أنشطتهم تكون مفيدة على الصعيد الاجتماعي لعدة أسباب: السبب الأول والأكثر وضوحًا هو أن المضاربين — إذا كانوا ناجحين — يحدون بالفعل من تذبذب أسعار الأسهم. فما

يقومون به من أفعال يرفع الأسعار عندما تكون منخفضة للغاية ويدفعها إلى الانخفاض عندما تكون مرتفعة للغاية. يحول المضاربون دون حَيْد أسعار الأسهم بعيدًا عن الاتجاه الذي يفترض أن تسير فيه، ومن ثم فإنهم يحدّون من التغير اليومي في أسعار الأسهم. ووجود المضاربين يجعل سوق الأوراق المالية أكثر نظامًا وأمانًا للمستثمرين العاديين الذين لن يحملوا همَّ انخفاض سعر سهم ما بنسبة ٣٠٪ إثر إعلان مفاجئ؛ فعادة يكون المضاربون قد تشمموا الأخبار قبل أسابيع، وعدَّلوا الأسعار بالفعل.

الواقع أنه من المهم تسعير الأسهم تسعيرًا دقيقًا، لأنها تمثل شيئًا حقيقيًّا؛ فهي حقوق ملكية جزئية في الشركات التي تمتلك بدورها أصولًا مادية نادرة وتنتج سلعًا وخدمات لعملائها. تذكر أن السعر السوقي المرتفع نسبيًّا للذهب يعطي إشارة لأصحاب الأعمال بضرورة قصر استخدامه على الأشياء المهمة للغاية التي يكون المستهلك على استعداد للحصول عليها بسعر مرتفع». وبالمثل، تحتاج أي شركة ناجحة إلى أن يكون سعرها السوقي (أي سعر السهم مضروبًا في إجمالي عدد الأسهم) مرتفعًا للغاية، لضمان وصولها إلى أيدي ملاك جادين يتخذون قرارات صائبة ستؤثر في مصير الشركة.

دعنا نضرب مثالًا بسيطًا؛ لو أن أسهم شركة «مايكروسوفت» انخفضت فجأة لسبب ما بحيث أصبح بإمكان أي مستثمر أن يشتري بدولار واحد فقط مليون سهم، فمعنى ذلك أنه يمكن لشخص واحد أن يشتري الشركة بالكامل لو دفع في المقابل ٩٠٠٠ دولار. وبذلك سيصبح مصير مئات الملايين من مستخدمي الكمبيوتر تحت رحمة أي شخص لديه ٩٠٠٠ دولار وفكرة عن «طريقة أفضل لإدارة مايكروسوفت». الواقع أن القيمة السوقية لشركة «مايكروسوفت» (حتى كتابة هذه السطور) تقدر بمئات المليارات من الدولارات. ربما يرتكب مساهموها الرئيسيون أخطاء فادحة عندما يكوِّنون مجلس إدارة للبت في مسائل أخرى، لكن سعر السهم المرتفع سيضمن أن يتحمل الأشخاص الذين يتخذون هذه القرارات المسئولية المنوطة بهم بمنتهى الجدية.[٦]

أخيرًا تذكَّر ما تعلمناه في الجزء السابق؛ فمن بين السبل التي تلجأ إليها الشركات لجمع أموال جديدة طرح المزيد من الأسهم. ومن خلال ضبط أسعار الأسهم، يساهم المضاربون في توزيع تدفق المدخرات الجديدة بين الشركات، بحيث تحظى الشركات التي يُتوقع لها مستقبل مشرق بأعلى الأسعار لأسهمها، ومن ثم تحصل على مزيد من الأموال لتمويل أنشطتها التوسعية.

خلاصة الدرس

- تجمع سوق الأوراق المالية — بكيانها المادي (البورصة) والمعنوي على شبكات الإنترنت — ما بين بائعي ومشتري أسهم الشركات. وتحدد سوق الأوراق المالية طبيعة الأفراد الذين يمثلون المالكين الفعليين للشركات الذين من ثم سيكونون مسئولين عن كيفية إدارة هذه الشركات.
- عندما تصدر إحدى الشركات دينًا، فإنها تبيع سندات من أجل اقتراض الأموال من المقرضين، وعندها تصبح الشركة مدينة بمدفوعات فائدة تعاقدية إلى جانب أصل القرض بصرف النظر عن نجاحها أو إخفاقها. في المقابل، عندما تصدر إحدى الشركات حقوقًا ملكية، فإنها تبيع أسهمًا بغرض جمع الأموال من المستثمرين. وحينئذٍ يحق لهؤلاء المستثمرين الحصول على حصتهم من أرباح الشركة التي ترتبط بنجاح الشركة (أو إخفاقها).
- يحاول المضاربون في البورصة الشراء بسعر منخفض والبيع بسعر أعلى (أو البيع بسعر مرتفع والشراء بسعر أقل). والمضاربون الناجحون يساهمون في ضبط أسعار الأسهم غير المقدرة بقيمتها الحقيقية، لأن ما يقومون به من أفعال يدفع أسعار الأسهم المسعرة بأقل من قيمتها للارتفاع، ويدفع أسعار الأسهم المسعرة بأكثر من قيمتها للانخفاض.

مصطلحات جديدة

سوق الأوراق المالية: نوع خاص من الأسواق يتداول فيه البائعون والمشترون حصصًا من أسهم الشركات.

أسهم شركة: حقوق ملكية جزئية في الشركة. إذا كان إجمالي أسهم الشركة ١٠٠٠٠٠ سهم، فإن الشخص الذي يشتري ٥٠٠٠ سهم يمتلك ٥٪ من الشركة نفسها.

البورصة: أماكن محددة يجري فيها تداول الأسهم. من أشهر الأمثلة: بورصة نيويورك الواقعة في شارع وول ستريت.

شركات الوساطة المالية: شركات تساعد الأفراد في شراء الأسهم وبيعها. يعمل الوسيط المالي نيابة عن العميل، وينفذ أوامره فيما يتعلق بشراء الأسهم وبيعها.

منشأة فردية: شركة يملكها شخص واحد.

جمع رأس المال: عملية الحصول على أموال لشركة تسعى للنمو عن طريق بيع جزء من ملكيتها لمستثمرين خارجيين.

طرح الأسهم أمام الجمهور: السماح للأفراد العاديين بشراء حصص من الأسهم في إحدى الشركات، على عكس ما يحدث عند قصر الملكية على أفراد يحددهم مالكو الشركة.

تأسيس شركة: تحول نشاط تجاري إلى شركة، بحيث تكون ملكيتها موزعة بحصص من الأسهم.

طرح عام أولي: بيع الأسهم بمزاد علني للعامة عندما تقرر إحدى الشركات طرح هذه الأسهم.

إصدار دين: جمع أموال عن طريق بيع السندات للمقرضين.

إصدار أسهم/إصدار حقوق ملكية: جمع الأموال عن طريق بيع حصص أسهم للمستثمرين.

تجديد الدين: سداد مستحقات مجموعة من حاملي السندات القديمة عن طريق إصدار سندات جديدة.

إعادة تمويل (قرض عقاري): يحدث عندما يحصل صاحب منزل على قرض عقاري جديد من البنك (ربما بنسبة فائدة أقل أو بأقساط شهرية أقل) ويستخدمه لسداد القرض العقاري الحالي.

سندات قابلة للاسترداد: سندات يحق لمُصدرها (المقترض) السداد قبل الموعد المحدد.

أصحاب الحقوق المتبقية: يشير إلى المساهمين الذين لا يحق لهم الحصول على حصة من أرباح الشركة إلا بعد سداد مستحقات الدائنين الآخرين أولًا.

حصة ربح: توزيع حصة من صافي أرباح الشركة على المساهمين.

الرفع المالي: زيادة العائدات المحتملة من أحد الاستثمارات عن طريق الاستعانة بأموال مقترضة.

إفلاس: يحدث عندما تكون التزامات إحدى الشركات أكبر من أصولها.

مضارب: شخص يشتري أحد الأصول (مثل سهم شركة) ظنًّا منه أن سعره سيرتفع، أو يبيع أحد الأصول ظنًّا منه أن سعره سينخفض.

مخاطرة نسبة الفائدة: المخاطرة التي يواجهها حاملو السندات لأن زيادة نسب الفائدة ستقلل القيمة السوقية لسنداتهم.

بيع على المكشوف: صفقة يقترض فيها أحد الأشخاص أصلًا (كحصة في الأسهم مثلًا) من مالك حالي ليبيعها بالسعر الحالي. ويتعين على هذا الشخص في النهاية أن يشتري هذا الأصل مجددًا ليعيده إلى مالكه الأصلي.

أسئلة الدرس

(١) إذا كان جيم يملك ٢٠٠ سهم في إحدى الشركات، فهل يمكننا حساب نسبة ما يملكه جيم من هذه الشركة؟

(٢) ما الخياران الأساسيان المطروحان أمام إحدى الشركات لجمع أموال جديدة؟

(٣) من يحصل على حقه في أرباح الشركة أولًا؛ حاملو السندات أم حاملو الأسهم؟

(٤) إذا كانت نسبة الرفع المالي في شركة مرتفعة للغاية، فهل يُتوقع أن تجتذب أسهمها المستثمرين الحذرين أم المغامرين؟

(٥) *كيف يحد المضاربون الناجحون من تذبذب أسعار الأسهم؟

هوامش

(١) سنغض الطرف هنا عن احتمال أن تكون سندات «أكمي» «سندات قابلة للاسترداد»، بمعنى أن يكون للشركة الحق في أن تسدد المائة مليون دولار قبل مرور العشر سنوات، ومن ثم تتخلص من التزامها بدفع فائدة بقيمة ٥٪ طوال الفترة بأكملها.

(٢) لاحظ أن القيمة السوقية لحصة بيل قد تزداد نتيجة لهذه العملية بالرغم من انخفاض حصته في «أكمي». صحيح أن أصول «أكمي» ستقسَّم الآن إلى ٤ ملايين جزء بدلًا من مليونين، ولذا يُتوقع انخفاض السعر السوقي لكل سهم. لكن من ناحية أخرى، أدى إصدار أسهم جديدة إلى جلب ١٠٠ مليون دولار ينوي مسئولو «أكمي» استخدامها في زيادة إنتاجية الشركة. ومن المتوقع أن يؤدي ذلك إلى رفع سعر السهم، ومن ثم

القيمة السوقية لأسهم بيل البالغ عددها ٢٠٠٠٠ سهم. الوقت وحده هو من سيحدد هل كان قرار «أكمي» صائبًا أم لا، لكن ما يهمنا هنا هو أن المصالح المالية للمساهمين الحاليين لن تتضرر بالضرورة كلما أصدرت الشركة أسهمًا جديدة. للأسف كثيرًا ما تعطي التقارير الاقتصادية الصحفية هذا الانطباع عندما تصدر إحدى الشركات أسهمًا جديدة.

(٣) لا شك أن نسبة المخاطرة في حالة الأسهم أكبر منها في حالة السندات. فالسعر السوقي للسهم يمكن أن يكون شديد التذبذب، بينما عائد السند ثابت بموجب عقد، وهذا يعني أن المستثمر (المقرض) لا يواجه إلا خطر تخلف الشركة المصدرة للسندات عن الدفع. (يواجه مستثمرو السندات أيضًا «مخاطرة نسبة الفائدة»، وتتضمن احتمال أن تتغير نسب الفائدة وتؤثر على السعر السوقي الحالي للسندات التي بحوزتهم. لكن ما دام المستثمر يمتلك سندًا حتى أجل استحقاق محدد، فسيظل يحصل على مدفوعات نقدية ثابتة ما لم يتخلف مُصدر السند عن السداد.)

(٤) الفرق هنا غير واضح أيضًا. قد يظن أحد الأشخاص أن سهمًا بعينه مسعر بأقل من القيمة لأن الشركة لديها «أصول مالية» قوية، ومن المرجح أن تحقق أرباحًا كبيرة في المستقبل. مثل هذا الشخص يمكن أن يصنَّف على أنه مضارب إذا اشترى السهم، ليس لأنه أراد المشاركة في الحصول على دفعات من أرباح الأسهم لفترة طويلة، ولكن لأنه توقع أن المستثمرين الآخرين سرعان ما سينظرون إلى الأمور من منظوره هو، ويزايدون على سعر السهم.

(٥) حتى المضاربون الذين لا يمتلكون أسهمًا في «أكمي» من الأساس يمكنهم الاستفادة من إدراك أن هناك مغالاة في تقييم سعر السهم. يمكنهم اللجوء إلى «البيع على المكشوف»، وفيه يقترضون الأسهم من الملاك الحاليين، ويبيعونها مقابل سعر السوق الحالي البالغ ٤٠ دولارًا للسهم، ثم يعيدون شراء الأسهم مرة أخرى بسعر منخفض ويعيدونها إلى ملاكها الأصليين.

(٦) حتى المستثمرون الأثرياء سيمتلكون على الأرجح حصة صغيرة نسبيًّا في شركة «مايكروسوفت» لو أنهم لم يكونوا على اطلاع كاف بصناعة الكمبيوتر. فبدلًا من امتلاك حصة كبيرة في الشركة (والاضطرار إلى التصويت على القرارات المهمة التي تؤثر في تطور البرمجيات وغير ذلك)، من المرجح أن يوزع هؤلاء المستثمرون مدخراتهم بين أسهم عدد كبير من الشركات الأخرى، وأن ينصاعوا للقرارات التي يتخذها ذوو الخبرة الحقيقية في كل شركة من هذه الشركات.

الجزء الثالث

الاشتراكية: الاقتصاد الموجَّه



الدرس الخامس عشر

إخفاقات الاشتراكية نظريًّا

ستتعلم في هذا الدرس:

- تعريف «الاشتراكية» و«الاقتصاد الموجَّه».
- «مشكلة الحافز» في الاشتراكية.
- «مشكلة الحساب» في الاشتراكية.

(١) رؤية الاشتراكية الخالصة

في الجزء الثاني من هذا الكتاب شرحنا البنية الأساسية لاقتصاد السوق الخالص وكيفية عمله. وفي هذا الدرس سنشرح فكرة «الاقتصاد الموجَّه» الخالص، أو ما يطلق عليه أيضًا «اقتصاد القيادة والسيطرة». تذكَّر أن ملكية الموارد في اقتصاد السوق الخالص تتوزع بين المواطنين، وأن الناتج الاقتصادي يتحدد عبر مجموعة الأفعال التي تصدر عن أصحاب الموارد جميعًا. وعلى العكس من ذلك، فإن الحكومة في الاقتصاد الموجَّه الخالص تمتلك كل الموارد وتتخذ كل القرارات المتعلقة بكيفية الاستفادة من هذه الموارد. وقد طرح المنظِّرون الاشتراكيون أساليب مختلفة يمكن لمسئولي الحكومة من خلالها الوصول إلى مثل هذه القرارات؛ ربما مع مراعاة رغبات العمال وتفضيلات المستهلكين. لكن في نهاية المطاف، الحكومة هي المسئولة في الاقتصاد الموجَّه الخالص عن إسناد الوظائف إلى العمال، وإعطاء الأوامر لأصحاب المصانع وللمزارعين.

ومع أن تخويل مثل هذه السلطات الهائلة لمسئولي الحكومة[1] قد يبدو أمرًا مروعًا للكثير من القراء، فإن جاذبية الاقتصاد الموجَّه قديمًا كانت تتمثل في إمكانية تفادي النتائج التي قد تبدو في ظاهرها غير عادلة، والتي قد تحدث في ظل نظام يقوم على الملكية

الخاصة. والحقيقة أن المصطلحات نفسها محملة بالمعاني العاطفية؛ فاقتصاد السوق يسمى «رأسمالية»، بينما يُطلق على الاقتصاد الموجه اسم «الاشتراكية». توحي هذه الأسماء ضمنًا أن اقتصاد السوق معني بخدمة مصالح فئة محدودة من الرأسماليين (من يحوزون الكثير من الممتلكات)، بينما يُفترض بالاقتصاد الموجه أن ينظم بنية الإنتاج بغرض خدمة مصالح أفراد المجتمع كافة. وكما أن الثورات السياسية قضت على هياكل السلطة الملكية والأرستقراطية التي كانت تنحاز إلى قلة نخبوية، فإن الإصلاحات الاشتراكية أيضًا تؤيد «الديمقراطية الاقتصادية» التي يكون فيها الشعب (ممثلًا في المسئولين الحكوميين) سيد قراره فيما يتعلق بالقرارات الاقتصادية المهمة، بدلًا من أن يكون القرار بيد أقلية ثريَّة تملك النصيب الأكبر من الموارد.

وعلى الرغم من حسن نوايا الكثيرين من الإصلاحيين الاشتراكيين، فإن مقترحاتهم تعتريها أوجه قصور جسيمة. سنوضح في هذا الدرس أهم المشكلات النظرية التي تواجه مجتمعًا ينبذ نظام الملكية الخاصة، ويحاول تطبيق الاشتراكية بدلًا منه. بعبارة أخرى، سنحاول أن نتمعن في دراسة فكرة الاشتراكية مع تسليط الضوء على بعض المشكلات الكبرى التي قد تظهر في أي وقت عند تطبيقها، وذلك اعتمادًا على ما لدينا من معرفة بعلم الاقتصاد.

وفي الدرس التالي سنتعرض بإيجاز لتاريخ الاشتراكية؛ لنتعرف على ما حدث على أرض الواقع عندما حاولت بعض الدول بالفعل تطبيق الإصلاحات الاشتراكية. وكما سنرى، فإن النتائج تتنوع ما بين السيئ والمروِّع، وستساعدنا هذه النتائج في التأكيد على الحجج النظرية التي سنشير إليها فيما يأتي.

(٢) مشكلة الحافز في الاشتراكية

أكثر المشكلات التي تعتري الاشتراكية وضوحًا هي أنها تبدِّل الحوافز التي تحرك المنتجين والمستهلكين على حد سواء، وهو ما قد يعرقل أداء أي اقتصاد اشتراكي. إذا حاولت إحدى الحكومات حقًّا تطبيق الشعار الماركسي «الكل يعطي بقدر استطاعته، والكل يأخذ بحسب احتياجاته»، فالأرجح أن غالبية الأفراد لن يكِدُّوا في العمل قدر ما كانوا سيفعلون في ظل النظام الرأسمالي.

وأحد المبادئ الرئيسية للنظام الاشتراكي الخالص هو فصل الإنتاج عن الاستهلاك، بمعنى أن العمال يستخدمون الموارد لينتجوا أولًا قدرًا وفيرًا من الإنتاج، ثم يأتي دور

الحكومة في توزيع السلع (كالوحدات السكنية مثلًا) على عدد من المستفيدين وفقًا لمعايير يُعتقَد أنها عادلة أو منصفة (مثل عدد أفراد الأسرة على سبيل المثال). لكن قد يقول كثير من المراقبين إن الطبيعة البشرية نفسها تقضي بأن الأفراد لن يعملوا بجد لخدمة المجتمع بوجه عام، مثلما قد يفعلون إذا كانت ثمار جهودهم ستعود عليهم أنفسهم. وإذا كان هؤلاء المراقبون على صواب فيما يقولون، فربما يوزع النظام الاشتراكي ما يُنتَج من سلع توزيعًا أكثر «عدالة» من النظام الرأسمالي وفقًا لمعايير الإصلاح، لكن السلع التي ستُوزَّع حينئذ ستكون أقل كثيرًا.

(٢-١) من يجمع القمامة؟

ترتبط مشكلة إغواء العمَّال بالعمل ساعات طوال بمشكلة الوظائف المَقِيتة. ولتبسيط الأمور، دعنا نتساءل من سيجمع القمامة ومن سينظف المراحيض العامة في ظل النظام الاشتراكي؟ أما في ظل اقتصاد السوق، فيمكن تعديل الأجور بهدف اجتذاب عدد أكبر من العمال لشغل وظائف بعينها. صحيح أن طفلًا في الثامنة من عمره لن يقول: «أود أن أعمل حارس عقار عندما أكبر.» لكن بعض الأفراد يعملون في هذه الوظيفة لأنها تدر عليهم دخلًا أكبر من الكثير من الوظائف الأخرى التي تتطلب مؤهلات وخبرة مماثلة.

وفي ظل الاشتراكية الخالصة — على الأقل مثلما يعبِّر الشعار الماركسي الشهير — فإن ما «يستهلكه» الأفراد لا علاقة له بما «ينتجه» العمال. وذاك يلغي أبرز الطرق التي يمكن من خلالها أن تعثر الحكومة الاشتراكية على «متطوعين» للعمل في الوظائف المقيتة التي لا غنى للمجتمع عنها. وبطبيعة الحال، اقترح المنظِّرون الاشتراكيون بدائل تعويضية أخرى، مثل مكافأة العاملين في مناجم الفحم بعدد أكبر من أيام العطلات على مدار العام، أو بعدد أطول من ساعات الراحة كل يوم.

ربما تساعد هذه المقترحات بعض الشيء، لكنها مع ذلك قد تؤدي إلى سخافات فيما يتعلق باستغلال الأيدي العاملة النادرة. على سبيل المثال: قد يغري اقتصاد السوق ١٠٠ شخص في إحدى المدن للموافقة طوعًا على الاستيقاظ كل صباح من أجل جمع القمامة ثماني ساعات متصلة، لأنهم سيحصلون على راتب مجز يوفر لهم مستوى معيشة لائق. وفي الأساس، يبدو الأمر وكأن أفرادًا آخرين في اقتصاد السوق يعقدون صفقة قائلين: «إذا توليت أمر جمع قمامتي كل أسبوع، فسأقدم لك خدمات طبية أو أعد لك الطعام أو أعلم أولادك دروس الجبر … إلخ.»

لنؤكد ثانية أن هذا النوع من المقايضة الطوعية لا يكون متاحًا عندما يرغب القادة الاشتراكيون بحق في التخلي عن أساليب الرأسمالية والملكية الخاصة. إذا كان مقدار الاستهلاك الشخصي معتمدًا على اعتبارات أخرى بخلاف إسهام العامل في الناتج الإجمالي — أي إذا كان العمال سيكافَئون بطريقة تختلف عما يحدث في ظل النظام الرأسمالي — فعلى القادة إذن أن يعدِّلوا الخصائص الأخرى للوظائف كي يجدوا عددًا كافيًا من المتطوعين لشغل كل وظيفة. على سبيل المثال: بدلًا من وجود ١٠٠ رجل يجمعون القمامة ويتقاضون راتبًا يكفي لشراء سيارة فارهة، ربما يحتاج النظام الاشتراكي ٢٠٠ رجل يجمعون القمامة لمدة أربع ساعات فقط كل يوم مع امتلاك كل منهم سيارة متواضعة مثل غيره من العمال. ومع أنه يمكن حل مشكلة جمع القمامة بهذه الطريقة — أي تقليل عدد ساعات العمل — فإن القادة الاشتراكيين سيعانون حينها عجزًا بمقدار ١٠٠ عامل في الوظائف الأخرى مقارنة بالنظام الرأسمالي. وهنا تتجلى المشكلة الكبرى، وهي أنه في ظل النظام الاشتراكي من المرجح أن عددًا كبيرًا من العمال، إن لم يكن أغلبهم، لن يبذلوا نفس الجهد الذي كانوا سيبذلونه في ظل النظام الرأسمالي الذي يرتبط فيه مستوى معيشتهم ارتباطًا مباشرًا بأدائهم الوظيفي.

لا شك أن من بين الحلول الواضحة لمشكلات «التقصير» وأداء الوظائف غير المرغوب فيها أن تجبر الحكومةُ الأفرادَ على أداء مهام بعينها. وكما أن للقادة الاشتراكيين سلطة اتخاذ قرار بشأن نوعية المحصول الذي ينبغي زراعته في كل فدان من الأرض الزراعية، فإن بإمكانهم أيضًا من الناحية النظرية أن يحددوا دور كل «وحدة» من وحدات الأيدي العاملة في خطة الإنتاج على المستوى الاقتصادي ككل. وقديمًا ظن عدد من الإصلاحيين السذج أن الحكومة الاشتراكية يمكنها الحفاظ على حق العامل في اختيار وظيفته، لكن مفكرين آخرين كانوا أكثر صراحة بشأن الواجبات المنوطة بالعمال في مجتمع يقوم على الاشتراكية.

لكن حتى وإن أجزنا تطبيق العقاب، فستظل الحكومة الاشتراكية تواجه مشكلة انخفاض في الناتج الكلي نتيجة الافتقار إلى التعاون بين العديد من العمال. أما في اقتصاد السوق، فإن إغراء المكافآت المالية الضخمة يفسح الطريق أمام بزوغ نجم الأفضل والأكفأ بين الجمهور — إذا جاز التعبير — وإظهارهم لمواهبهم وتطلعاتهم. حتى وإن أراد القادة الاشتراكيون تطبيق عقوبات صارمة، فما كانوا سيستطيعون التعرف على ما يمكن أن يحققه شخص مثل بيل جيتس إذا نظروا إليه هو ورفاقه عندما كانوا يبلغون

من العمر عشرين عامًا. ربما كان ممكنًا أن يهددوا جيتس الشاب بالجَلد أو السجن إذا لم يعد ما يكفي من التقارير الإحصائية كل ساعة، لكن لم يكن ليخطر ببالهم مطلقًا أن يقولوا: «من الأفضل لك أن تأتي ببعض الأفكار الحاسوبية التي من شأنها أن تحدث ثورة في العالم، وإلا سنقتل أسرتك.» ذلك لأنه لم تكن لدى أحد منهم فكرة عن العبقرية الكامنة في بيل جيتس الشاب (وتوماس إديسون وهنري فورد ... وغيرهم) إلى أن تقدم هو وكشف النقاب عن هذه العبقرية في اقتصاد السوق.

(٢-٢) تخصيص رأس المال لشركات جديدة

بإمكان أي شخص أن يدرك على الفور مشكلة الحافز التي تظهر في ظل النظام الاشتراكي عندما يتعلق الأمر بالعمال وتقصيرهم في أداء وظائفهم. وثمة جانب آخر — وإن كان أقل وضوحًا بكثير — من مشكلة الحافز يتعلق ب «تخصيص» رأس المال ﻟ «الشركات» الجديدة في ظل النظام الاشتراكي. وقد استخدمنا علامات التنصيص هنا لأن الدقة تقتضي القول إنه لا يوجد رأس مال نقدي ولا شركات مستقلة بذاتها في ظل النظام الاشتراكي الخالص، بل هناك تشكيلة كبرى من موارد طبيعية، وسلع رأسمالية، وعمال ذوي مهارات متنوعة، وكلها لا بد أن تعامَل بوصفها نقطة انطلاق لدى المسئولين عن التخطيط في الحكومة عندما يقدمون على وضع خطة شاملة للاقتصاد ككل.

ومع ذلك، سيواجه واضعو الخطط الاشتراكيون تحديات تشبه تلك التي تتكفل الأسواق المالية في ظل النظام الرأسمالي بحلِّها. في اقتصاد السوق — على سبيل المثال — قد يُقنع العلماء في إحدى شركات النفط مديريهم بجدوى إنفاق ملياري دولار في تطوير منصة بحرية في مكان ما في خليج المكسيك (مع زيادة تدابير السلامة كي لا تتعرض لتسرب نفطي مماثل لما تعرضت له شركة بريتيش بيتروليوم البريطانية). سيرفع المديرون الأمر بدورهم إلى رؤسائهم وهكذا، إلى أن يوافق المساهمون في نهاية المطاف على هذا المقترح أو يرفضونه. إذا لم يكن لدى الشركة احتياطي نقدي كاف، فقد تضطر إلى إصدار مزيد من السندات أو الأسهم لتمويل المشروع. وسواء مُوِّل المشروع من الداخل أو بمساعدة خارجية، سيتعين على أصحاب رءوس الأموال الخاصة في النهاية المخاطرة بأموالهم المدَّخرة على أمل أن ينتج المشروع ما يكفي من النفط الجديد للسوق من أجل تغطية النفقات الهائلة.

لاحظ أن المخاطر والمكاسب المحتملة لمشروع المنصة البحرية لا تزال قائمة في ظل النظام الاشتراكي، فهي ليست مجرد نواتج لاقتصاد السوق. وواضعو الخطط الاشتراكيون ليسوا على علم بكل شيء، بل يحتاجون هم أيضًا للاعتماد على توجيهات العلماء والخبراء لتقدير عدد براميل النفط التي قد يوفرها المشروع الجديد. وذاك لُبُّ المشكلة؛ كيف يتخير المخططون الاشتراكيون المشروعات «الرابحة» من بين آلاف المقترحات المنافسة؟ وتبقى في النهاية جميع أنواع الأساليب التي يمكن من خلالها زيادة عدد براميل النفط — أو أشكال الطاقة الأخرى — في متناول المخططين المستقبليين، لكن من الواضح أن المخططين الحاليين لا يستطيعون «تمويل» كل هذه الأساليب، لعدم كفاية الموارد. وعندما يتعلق الأمر بمشكلة اختيار أي المشروعات المحفوفة بالمخاطر ينبغي الموافقة عليه وأيها ينبغي رفضه، تظهر مجددًا مسألة الحوافز التي تختلف في ظل النظام الرأسمالي عنها في النظام الاشتراكي.

ولمعرفة السبب وراء ذلك، سنفترض أن مسئولي التخطيط في الحكومة قرروا بسذاجة تمويل تلك المشروعات التي تبشر بتحقيق أعلى عائد — سواء أكان هذا العائد ممثلًا في براميل نفط أو شاحنات صغيرة أو جالونات حليب ... إلخ — بإسهام موَحَّد من الموارد المتاحة. قد يمنح هذا القرار مديري المشروعات الحافز للمبالغة في مزايا مقترحاتهم المفضلة. لاحظ أنه لا يشترط بالضرورة أن يكونوا كاذبين فيما يقولون — مع أن بعضهم يكون كذلك بلا شك — لكنهم ولأسباب لا تخفى على أحد سيقدمون أفضل الدراسات ولن يطلبوا من العاملين لديهم قضاء وقت طويل في التفكير في العقبات التي قد تواجهها مقترحاتهم. وستكون النتيجة تبديد موارد المجتمع النادرة، لأنها استُخدمت وفقًا لخطة مركزية اعتمد وضعها على توقعات أكثر المروجين لهذه المشروعات تجردًا من المبادئ أو تهورًا أو كلا الأمرين معًا.

على الجانب الآخر سيواجه مسئولو التخطيط في الحكومة خطر وضع نظام حوافز يقضي على الإبداع وروح المجازفة. على سبيل المثال: قد يتبع مسئولو التخطيط إجراءً يأخذون بموجبه بمشورة علماء مدربين تدريبًا رسميًّا وخبراء آخرين يتسمون بالموضوعية في مختلف التخصصات، لكن إذا تبين في أي مرة أن أحدهم أخطأ خطأً فادحًا في أحد توقعاته، فلن يُسمح له ثانية بالتأثير في خطة الاقتصاد الشاملة. لا شك أن قاعدة كهذه ستقضي على المحتالين وبائعي الأوهام، لكنها أيضًا ستجعل المستشارين الأكفاء أكثر تحفظًا بكثير حيال إبداء توقعاتهم. سيخشى ذوو الأفكار الجريئة معارضة

رأي أقرانهم الذي يُتَّخذ بالإجماع، خصوصًا وإن كان مشروعهم عرضة للفشل، لكن هناك احتمالًا أن يحقق المشروع نجاحًا باهرًا.

لا شك أن بإمكان المخططين الاشتراكيين محاولة تجنب كلا النقيضين السابقين من خلال تطبيق نظام حوافز يجمع بين تشجيع روح المغامرة المتعقلة، وفي نفس الوقت يستبعد من لا يخفى انعدام كفاءتهم. على سبيل المثال: يمكنهم أخذ إجمالي الموارد التي ينوون تخصيصها من أجل «تطوير مشروع جديد» ويعهدون بمسئولية جزء محدد من هذه الموارد إلى خبير واحد وفقًا لتاريخه المهني ككل. لن يؤدي وقوع خطأ بعينه إلى إقصاء هذا الخبير ما دامت نجاحاته تعوض إخفاقاته. ولتشجيع الخبراء على المجازفة عندما يرون فرصة لتحقيق عائد كبير، يمكن لواضعي الخطط أيضًا أن يشترطوا ربط المستوى المعيشي للخبراء بمجمل ما يبينه سجل كل منهم الوظيفي فيما يتعلق بالتعامل مع موارد المجتمع النادرة.

نأمل أن تكون قد فهمت ما يجري في ظل النظام الاشتراكي. فأثناء محاولات تصحيح السبل المختلفة لتطبيق الاشتراكية، وجد واضعو الخطط المركزية الذين تحدثنا عنهم من قبل أنفسهم مدفوعين شيئًا فشيئًا نحو إعادة اكتشاف «الرأسمالية».[٢]

(٢-٣) قوة محتكرة عملاقة

ركزنا حتى الآن على مشكلة الحافز التي قد تواجهها الحكومات الاشتراكية عند حثِّ مواطنيها على المشاركة في الخطة الاقتصادية وفقًا للاتجاه المنشود. لكن هناك العديد من المشاكل المتعلقة بالحافز تسير في الاتجاه المعاكس أيضًا. وتحديدًا، سيكون لدى مسئولي الحكومة القليل من الحافز لأخذ تفضيلات المواطنين (عمالًا ومستهلكين على حد سواء) بعين الاعتبار عند وضع خطة الاقتصاد العامة. ومما يثير السخرية أن كثيرين من الإصلاحيين الاشتراكيين يحذرون من مخاطر «الاحتكارات» الرأسمالية في قطاعات بعينها في الوقت الذي تدعو فيه توصياتهم إلى إيجاد محتكر واحد عملاق — هو الحكومة — يسيطر على كافة قطاعات الاقتصاد.

حتى في الدول التي تسمَّى دولًا رأسمالية، يمكننا اليوم أن نرى أن هذا هو المبدأ السائد. على سبيل المثال: من المقولات الشائعة على سبيل المزاح أن إدارة المرور في أمريكا لا تضم الموظفين الأكثر مودَّة في التعامل مع الآخرين. وقطارات الأنفاق في كثير من المدن تشهد تدهورًا يختلف في درجته من مدينة لأخرى. حالة المستشفيات الحكومية

المخصصة لعلاج قدامى المحاربين — ناهيك عن مستشفيات المرضى النفسيين — يمكن أن توصف بأنها وصمة بكل معنى الكلمة. وأخيرًا لاحظ أنه أثناء أشهر الصيف الحارة، تفتح شركات الخمور وشركات تكييف الهواء أذرعها أمام الإقبال المتزايد، بينما تعنِّف المرافق الحكومية عملاءها بسبب استهلاك الكثير من الكهرباء أو المياه.

ثمة تفسير مبسط لهذا النموذج الذي لا خلاف عليه؛ فعندما توفر الهيئات الحكومية (أو مؤسسات القطاع الخاص التي تحظى بدعم حكومي) السلع والخدمات للجمهور، فإنه لا يمكن فصل العاملين فيها من وظائفهم. فنحن نرى المواطنين مضطرين للذهاب إلى إدارة المرور لتجديد رخصة القيادة وما إلى ذلك، ولا يمكنهم إنهاء إجراءات استخراج رخص القيادة في جهة أخرى يعمل بها موظفون أكثر مودة في التعامل معهم. ودائمًا سيكون لدى مدير أحد متاجر بيع المواد الغذائية حافز لإبقاء العمال المتجهمين بعيدًا عن التعامل مع الزبائن، بينما يكاد مدير أحد أقسام إدارة المرور أن يفتقر لمثل هذا الدافع. وإن كان رؤساؤه حريصين حقًّا على إرضاء العملاء، لوضعوا نظام مكافآت يتلقى بموجبه كل مدير فرع في إدارة المرور علاوة تتناسب مع عدد المواطنين الذين قرروا إنهاء إجراءات الترخيص لدى الفرع الذي يرأسه هذا المدير تحديدًا. لكن هذا يعيدنا خطوة إلى الوراء؛ فما الذي قد يجعل رؤساء مديري الفروع يحرصون على إرضاء العملاء، بينما لديهم من المشكلات الأخرى ما يسترعي اهتمامهم؟ فإرضاء العملاء لن يعود بإيرادات أكثر على الحكومة ممن يقررون استخراج رخص القيادة بسبب المعاملة الدمثة التي سيتلقونها من موظفي إدارة المرور.[٣]

ما من شك في أن الأفراد في أي مجتمع اشتراكي يستطيعون انتخاب مسئولي حكومة جديدة إذا كانوا يعيشون في ظل نظام ديمقراطي، ويستطيعون في النهاية أن يخرجوا في ثورة عنيفة بصرف النظر عن توجهات السلطة الحاكمة. وبوجه عام، يرغب مسئولو كل الحكومات — سواء في دولة محدودة تشرف على اقتصاد سوق كبير، أو حتى في دولة اشتراكية استبدادية يترأسها حاكم ديكتاتور — في إرضاء عامة الناس. ومع ذلك فهناك فارق شاسع في الحوافز التي تواجه «المسئولين» بين اقتصاد السوق الخالص والاقتصاد الموجَّه الخالص. فأسوأ ما يمكن لأي «مستبد» رأسمالي فعله هو أن يفصلك من العمل (إذا كنت موظفًا) أو أن يرفض أن يبيعك ما تريد (إذا كنت مستهلكًا). وعلى النقيض، إذا كانت الحكومة تتخذ كل قرارات التوظيف في الاقتصاد برمته، وتتحكم في كل متاجر المواد الغذائية، فيمكنها حينئذ أن ترهب حقًّا من ينتقدون أداءها إما بإرسالهم إلى العمل

في سيبيريا أو تجويعهم. وعندما يحدث ذلك، فلا تتوقع من الصحف أو غيرها من وسائل الإعلام توثيق هذه الانتهاكات؛ فهي مِلك للحكومة أيضًا.

(٣) مشكلة الحساب في الاشتراكية

خلال النقاشات التي كانت تدور حول الاشتراكية على مر التاريخ، كان المعارضون يطرحون المشكلات المتعلقة بالحافز التي أشرنا إليها من قبل، فيرد المؤيدون عادةً بقولهم إن الأفراد الذين ينشئون في ظل فردوس الاشتراكية سيعتادون على العمل من أجل مصلحة جيرانهم. أيضًا كانوا يزعمون أن «اشتراكيًّا» جديدًا سيظهر، وأنه لن يتصف بالأنانية مثل من كانوا يعيشون في ظل النظام الرأسمالي. والفكرة الرئيسية في ذلك أن البشر بطبيعتهم يتصفون بالكرم والإيثار، لكن نظام الملكية الخاصة فرض عليهم الاتصاف بالجشع والقسوة.

يرى الاشتراكيون أنه ربما إذا لم يضطر العمال إلى القلق بشأن توفير نفقات أسرهم، فلن يجدوا غضاضة في الذهاب كل يوم إلى المصانع من أجل خدمة الصالح العام.

وفي هذا السياق خرج معارضو الاشتراكية بنقد أقوى.[٤] فحتى لو لم تكن هناك مشاكل تتعلق بالحافز — بحيث يؤدي العمال كل ما يُطلب منهم من مهام عن طيب خاطر، ولم يكن لدى واضعي الخطط الاشتراكيين سوى أفضل النوايا تجاه مواطنيهم — فسيظل استغلال الاشتراكية لموارد المجتمع بكفاءة استغلالًا سيئًا للغاية.

نظرًا لأن جميع الموارد ستكون ملكًا للحكومة الاشتراكية، فلن تكون هناك أي أسواق لها. بعبارة أخرى، لن يتخلى الأفراد عن أموالهم مقابل شراء جرارات زراعية، أو مساحات من الأرض الزراعية، أو براميل من النفط ... إلخ. وهذا يعني أنه في ظل الاشتراكية البحتة، لن تكون هناك أسعار للموارد الطبيعية، والعمالة، والسلع الرأسمالية. ودون أن يكون واضعو الخطط الاشتراكيون على علم بأسعار مدخلات الإنتاج، فلن تكون هناك وسيلة لتقدير إجمالي التكلفة النقدية لمشروعاتهم. ومن ثم، لن تكون لديهم فكرة هل هذا المشروع أو ذاك يستغل الموارد الداخلة فيه استغلالًا جيدًا، أو هل من الأفضل للمواطنين إلغاء هذا المشروع واستغلال الموارد التي كانت تدخل فيه في إنتاج شيء آخر.

تذكر أنه في اقتصاد السوق، يستطيع المحاسبون استخدام أسعار السوق ليحددوا هل يحقق أحد المشروعات أرباحًا أم أنه يكبِّد القائمين عليه خسائر. وهذا الإجراء يعطي مؤشرًا يبين ما إذا كان ملاك الموارد الأخرى يوافقون (ضمنيًّا) على قرار صاحب المشروع بتخصيص قدر من الموارد النادرة له أم لا. فالربح يشير إلى أن العملاء على استعداد لأن يدفعوا مقابل الحصول على المنتج النهائي سعرًا أعلى مما أنفقه صاحب المشروع من أجل الحصول على مدخلات الإنتاج. وفي المقابل، تشير الخسارة إلى أن العملاء ينفقون أموالًا أكثر في شراء أنواع أخرى من السلع، مما يتيح لأصحاب الأعمال هؤلاء رفع أسعار المدخلات اللازمة وتغريم صاحب المشروع الأول إذا استمر في نشاطه. باختصار، يحظى أصحاب الأعمال في اقتصاد السوق دائمًا بتوجيه وتقييم مستمرين من خلال اختبار الأرباح والخسائر، وهو ما لا يمكن حدوثه إلا إذا كانت لجميع المدخلات المختلفة أسعار سوقية محددة.

لا يحظى واضعو الخطط في النظام الاشتراكي بتوجيه كهذا. يمكن للمهندسين والكيميائيين وغيرهم من الخبراء أن يوضحوا لهم الإمكانات التكنولوجية لاستخدام مخزون المدخلات لإنتاج مجموعات متنوعة من السلع والخدمات. لكن على الرغم من أنه سيكون باستطاعة واضعي الخطط معرفة هل المشروع مجدٍ من الناحية التكنولوجية أم لا، فإنهم لن يعرفوا هل المشروع اقتصادي أم لا. فمن دون القدرة على تحديد أسعار السوق لكل وحدة من مدخلات الإنتاج، وأيضًا لكل وحدة من وحدات المنتج النهائي، لن يتمكن واضعو الخطط من اختزال إجمالي المدخلات وإجمالي المنتجات إلى قاسم مشترك ورؤية ما إذا كانت العملية بوجه عام قد أنتجت ثروة أم بددتها. وعلى ذلك، فإنه حتى لو تجاهلنا المشكلات المتعلقة بالحافز، فسيواجه واضعو الخطط الاشتراكيون «مشكلة حسابية» لا يمكن تجاوزها.

وللتعرف على طبيعة المشكلة الحسابية، سنحتاج بضع دقائق للتفكير في ذلك التعقيد الهائل الذي يشوب الاقتصاد الحديث. فمنذ أن بدأ القادة الاشتراكيون وضع خطتهم الاقتصادية الكبرى، كانت لديهم حرية التصرف في ملايين العمال ذوي المهارات والطاقات المختلفة، ومخزون من النفط والفحم والماس وغيره من المعادن، ومصانع ومستودعات ومختبرات بحث ومراكز تعليم مختلفة، ومليارات من الجرارات الزراعية والعدد اليدوية وغيرها من المعدات الأخرى التي يملكها أفراد جميعها يمر بمراحل مختلفة من القِدَم، وأخيرًا بنيات تحتية مختلفة تشمل خطوط الطاقة، وخطوط الهواتف، والطرق العامة،

والكباري. تذكَّر أيضًا أن القادة الاشتراكيين كانوا بحاجة إلى أمور تتجاوز مجرد حصر مختلف مدخلات الإنتاج التي تقع تحت تصرفهم وذلك من أجل وضع خطة اقتصادية مترابطة. كانوا يحتاجون أيضًا لمعرفة موقع كل وحدة من وحدات مدخلات الإنتاج. على سبيل المثال: إذا كانت خطة الإنتاج تتطلب من أحد الميكانيكيين أن يستبدل في صباح يوم الثلاثاء بالإطارات الهالكة لأحد الجرارات إطارات أخرى جديدة، فلا بد من وجود الميكانيكي والإطارات الجديدة والجرار في نفس المدينة صباح الثلاثاء!

حتى وإن استطاع واضعو الخطط معالجة كل هذه المعلومات — والقيام بذلك سريعًا من أجل تحديث الخطة الاقتصادية في الوقت الحالي استجابة لمتغيرات الأحوال — فلن يتمكنوا من التغلب على المشكلة الحسابية. وبالتشاور مع الخبراء، يمكنهم تحديد مجموعات مختلفة من السلع التي يمكن إنتاجها باستخدام جميع مدخلات الإنتاج المتوفرة لديهم. لكن حتى إذا كانت كل رغبتهم هي إسعاد مواطنيهم قدر الإمكان، فكيف سيتمكنون من تحديد ما ينبغي القيام به تحديدًا؟

الاشتراكيون الذين ينتقدون نظام اقتصاد السوق يشيرون إلى «انتهاكات» محددة، ويظنون أن أي مجموعة من الخبراء يمكنهم تعديل العواقب اللامركزية للنظام الرأسمالي. تثور ثائرة هؤلاء المعارضين على سبيل المثال لأن بعض الأشخاص يملكون ١٠ سيارات رياضية فارهة ويختًا، بينما غيرهم يتضور جوعًا. لكن هذه النظرة الأخلاقية لا تكفي لوضع خطة اقتصادية بديلة. يمكننا الإقرار بأن واضعي الخطط الاشتراكيين لن يستغلوا موارد المجتمع من أجل عدم تحقيق المساواة بين أفراد المجتمع فيما يتعلق بمستوى المعيشة. لا جدال في هذا القول، لكن لا يزال السؤال المطروح: ما أنواع السلع والخدمات التي ينبغي أن يحصل عليها كل فرد؟ حتى لو قرر المخططون أن يحصل كل مواطن على عدد السيارات نفسه — ربما بناءً على عدد الأفراد من فئة عمرية محددة في كل أسرة، وأماكن عمل أفراد الأسرة — فلا يزالون بحاجة لتحديد إجمالي عدد السيارات التي يجب إنتاجها، ودرجة فخامتها. فرغم كل شيء، سيرغب المواطنون حتمًا في قيادة سيارات مريحة جذابة مزودة بوسادات هوائية وأجهزة تكييف، وسماعات صوت ذات جودة عالية. لكن ضخ قدر كبير من الموارد في شيء كهذا سيترك القليل لإنتاج أشياء أخرى قد يستمتع بها المواطنون أيضًا، مثل مزيد من أقراص الفيديو الرقمية، أو منازل ذات مساحات أكبر، أو مراكز توزيع أكثر (يطلق عليها اسم «المتاجر» في نظام اقتصاد السوق).

«التخطيط» ... مصطلح محمَّل بالمعاني

مفارقة «التخطيط» أنه عاجز عن أن يخطط، نتيجة لغياب الحساب الاقتصادي. وما يُطلق عليه اقتصاد مخطَّط ليس من الاقتصاد في شيء على الإطلاق؛ فهو لا يعدو أن يكون نظامًا من التخبط في الظلام. فلا وجود لمسألة الاختيار العقلاني للوسائل بهدف تحقيق أقصى قدر ممكن من الغايات المنشودة. وما يُطلق عليه تخطيط واعٍ هو تحديدًا إلغاء الفعل الهادف الواعي.

لودفيج فون ميزس،
كتاب «الفعل البشري»، صفحة ٦٩٦

(٣-١) كيف تُحَّل مشكلة الحساب؟

بطبيعة الحال، يستطيع واضعو الخطط الاشتراكيون ابتكار سبل مختلفة للحصول على ردود أفعال الأفراد من أجل أن يقدموا لهم خدمة أفضل. ويتمثل أحد تلك الابتكارات في أن يتيحوا للأفراد أو الأسر بعض سبل التأثير في الخطة الاقتصادية العامة. سيكون من التبديد الواضح إنتاج نفس تشكيلة السلع والخدمات لكل فرد من أفراد المجتمع، فالنباتيون مثلًا لن يهتموا بتناول اللحوم المصنعة، وغير المدخنين لن يرغبوا في الحصول على حصة من السجائر. لكن كي يتجنب واضعو الخطط عدم تحقيق المساواة في ظل النظام الرأسمالي، سيكونون في حاجة إلى طريقة ما تكفل حصول كل الأفراد أو الأسر على «المقدار» نفسه من الاستهلاك أيًّا كان نوعه.

على سبيل المثال: يمكنهم تخصيص حصة معينة من نقاط التصويت كل شهر لكل فرد أو أسرة، بحيث تُستخدم هذه النقاط في طلب الحصول على سلع وخدمات مختلفة. وفي هذه الحالة ستستهلك سلع مثل أجهزة التليفزيون أو سيارات الدفع الرباعي نقاطًا أكثر من حصة الأسرة عما يستهلكه طلب عبوة من المياه الغازية أو رغيف من الخبز؛ ذلك أن الموارد اللازمة لإنتاج السلع الأولى ستكون أكثر لا شك. (بعبارة أخرى، لن يكون من العدل أن تصوِّت أسرة للحصول على ١٠ أجهزة تليفزيون، بينما تصوت أخرى للحصول على ١٠ عبوات من أسماك التونة. فالأسرة الأولى هنا ستستهلك أكثر من الثانية.) ومن أجل الحصول على عدد النقاط «الصحيح» لكل نوع من أنواع السلع، سيعتمد واضعو الخطط على التقييم الذي سيقدمه مديرو مراكز التوزيع. فإذا كانت الأرفف مكدسة بأجهزة التليفزيون، بينما تكاد تكون الأرفف المخصصة لعبوات التونة

خالية، يمكن لواضعي الخطط تقليل عدد النقاط التي ستُخصَم من الأسرة في حالة طلب الحصول على جهاز تليفزيون، وفي الوقت نفسه زيادة عدد النقاط اللازمة لطلب عبوة التونة. وهذا من شأنه أن يؤدي إلى التخلص من المخزون الزائد لأجهزة التليفزيون وأيضًا الحيلولة دون نفاد عبوات التونة.

مع الأسف، لا يمكن اللجوء إلى هذا النوع من الحيل إلا في حالة وجود فائض أو عجز في السلع بعد إنتاجها. قبل ذلك، سيتعين على واضعي الخطط إدخال التعديلات على خطتهم الاقتصادية الكبرى ليقرروا هل سينتجون عددًا أكبر أو أقل من أجهزة التليفزيون (أو عبوات التونة) في الفترة المقبلة. واعتمادًا على المعلومات التي تصل إليهم من مديري مراكز التوزيع، ستتكون لديهم فكرة عن عدد أجهزة التليفزيون التي سيطلبها الأشخاص عند كل عدد ممكن من النقاط المخصصة للحصول على تليفزيون. لكن ذلك لن يدلهم على أن القرار الصحيح هو أن: (أ) ينتجوا مزيدًا من أجهزة التليفزيون خلال الفترة المقبلة ويخصصوا لها عددًا أقل من النقاط، أم (ب) ينتجوا عددا أقل من أجهزة التليفزيون خلال الفترة المقبلة ويخصصوا لها عددًا أكبر من النقاط.

لحل هذه الإشكالية، قد يحاول واضعو الخطط الارتقاء بنظام الاختيار. فيمكنهم منح مديري المصانع المختلفة نقاطًا، مما يسمح لهم بطلب كميات مختلفة من الأيدي العاملة والجازولين والكهرباء ... إلخ. ومثلما يُسمح للأسر باستخدام ما لديها من نقاط في طلب مجموعة مختلفة من السلع النهائية، يُسمح لمنتجي أجهزة التليفزيون وعبوات التونة باستخدام ما لديهم من نقاط في طلب مجموعة مختلفة من مدخلات الإنتاج. وهذا سيضمن ألا يستأثر منتجو أجهزة التليفزيون بالموارد على نحو جائر وعلى حساب منتجي عبوات التونة.

لكن ذلك أيضًا لن يحل مشكلة الحساب برمتها مثلما سيدرك واضعو الخطط عما قريب. على الرغم من أنه يبدو ملائمًا إرغام كل فرد على استهلاك «المقدار» نفسه من السلع من خلال تخصيص قدر متساو من نقاط الاختيار لكل فرد، سيكون من الهراء الواضح الإصرار على أن يحصل كل مدير مصنع على القدر نفسه من الموارد اللازمة لنشاطه. بمعنى آخر، إذا منح واضعو الخطط كل شهر العدد نفسه من النقاط لمن ينتج أجهزة التليفزيون ولمن ينتج عبوات التونة، فسيضمنون أن المجتمع قد خصص قدرًا متساويًا من الموارد لإنتاج كل من أجهزة التليفزيون وعبوات التونة. لكن لماذا نتوقع من الأساس أن يكون هذا هو التصرف الصحيح من أجل استخدام موارد المجتمع النادرة لتحقيق أقصى قدر من رضا المواطنين؟

لكي يصل المخططون إلى طريقة موضوعية وفعالة لحل هذه الإشكالية الشائكة، يمكنهم أن يمنحوا نقاطًا لكل مدير مصنع بالتناسب مع عدد النقاط التي خصصها المواطنون لتلك السلع في مراكز التوزيع. بعبارة أخرى، إذا استخدم المواطنون في طلب أجهزة التليفزيون نقاطًا تساوي خمسة أضعاف النقاط التي استخدموها في طلب عبوات التونة، يمكن لواضعي الخطط الاشتراكيين في الفترة المقبلة منح مديري مصانع التليفزيون عددًا من النقاط يساوي خمسة أضعاف ما سيحصل عليه منتجو عبوات التونة. وهذه القاعدة ستتيح للمواطنين تقديم تقييم لواضعي الخطط ليس فقط فيما يتعلق بالمخزون المنتهي بالفعل، بل بالقرار الخاص بعدد الوحدات التي ينبغي إنتاجها من كل سلعة في الفترات المقبلة.

الأرجح أنك الآن أدركت الاتجاه الذي يسير فيه نقاشنا. الطريقة الوحيدة التي يمكن بها للاشتراكيين حل مشكلة الحساب هي جعل نظامهم يعمل على نحو أكثر شبهًا بـ ... «الرأسمالية».

خلاصة الدرس

- تقوم الاشتراكية الخالصة على أساس امتلاك الحكومة كل الموارد وتوجيه جميع العمال وفقًا لخطة مركزية موحدة للاقتصاد. ظن الاشتراكيون أن هذا النظام سيكون أكثر فعالية وعدلًا من اقتصاد السوق «الفوضوي» غير المنظم.
- تعاني الاشتراكية مشكلة حافز، لأنه من غير الوارد أن يعمل الكثيرون من الأفراد بنفس القدر من الجد إذا لم ترتبط مكافآتهم الفردية بأدائهم الشخصي. وإذا أرادت الحكومة تطبيق مبدأ «الكل يعطي بقدر استطاعته، والكل يأخذ بحسب احتياجاته»، فقد يتقلص إجمالي الإنتاج على نحو كارثي.
- تعاني الاشتراكية أيضًا مشكلة تتعلق بالحساب. فمن دون وجود أسعار سوق لمختلف الموارد وساعات العمل اللازمة لعملية الإنتاج، لن يكون لدى مخططي الاشتراكية أي فكرة عما إذا كانت تلك الموارد تُستغل بكفاءة أم لا. صحيح أنه يمكن تحويل الموارد إلى مشروعات أخرى من أجل إنتاج سلع وخدمات يقبل عليها المواطنون، لكن لن يكون لدى المسئولين عن وضع الخطط تقييمات كافية ترشدهم في هذا الصدد.

مصطلحات جديدة

الاقتصاد الموجَّه/اقتصاد القيادة والسيطرة/الاشتراكية: تنظيم مؤسسي تملك فيه الحكومة جميع الموارد الرئيسية، وتوجه العمالة وفقًا لخطة مركزية موحدة.

الديمقراطية الاقتصادية: تشبيه سياسي كثيرًا ما يستخدمه الاشتراكيون (الديمقراطيون) من أجل تبرير تطبيق الاشتراكية. لن يروق لمعظم الأفراد وجود نظام أرستقراطي تتخذ فيه نخبة محدودة كل القرارات السياسية، بل سيفضلون النظام الديمقراطي المتمثل في مبدأ «لكل مواطن صوت». يؤكد الاشتراكيون على أن برنامجهم يطبق ببساطة هذا المبدأ على الساحة الاقتصادية، إذ ينزع السلطة من أيدي فئة صغيرة من الأثرياء الرأسماليين ويغدقها على أفراد المجتمع ككل.

الفوضويون: من يؤمنون بأنه لا داعي لوجود الحكومات.

التقصير: أن يتعمد الفرد العمل بأقل مما هو قادر عليه.

مشكلة الحساب: الاعتراض الذي أثاره لودفيج فون ميزس ضد الاشتراكية، والذي يشير إلى أن المسئولين عن التخطيط الاشتراكي يفتقرون إلى أسعار السوق للموارد، وهو ما يجعلهم عاجزين عن تحديد هل يستهلك أحد المشروعات موارد أكثر مما ينتج من سلع وخدمات. وإن افترضنا جدلًا أن هؤلاء المسئولين ملائكة، فلن تكون لديهم فكرة عما إذا كانوا يستغلون موارد المجتمع النادرة الاستغلال الأمثل بما يحقق أقصى نفع للمواطنين أم لا.

أسئلة الدرس

(١) ما المقصود بالاقتصاد الموجَّه؟

(٢) ما مشكلة الحافز التي تكمن في شعار: «الكل يعطي بقدر استطاعته، والكل يأخذ بحسب احتياجاته»؟

(٣) هل يمكن لحكومة اشتراكية استخدام العقاب للتغلب على مشكلة التقصير في أداء العمل بين العمال؟

(٤) ما علاقة شركات الخمور ومرافق الكهرباء بالاشتراكية؟

(٥) *لماذا لا يعاني اقتصاد السوق مشكلة الحساب التي يعانيها المسئولون عن وضع الخطط في النظام الاشتراكي؟

هوامش

(١) هناك بعض المفكرين الاشتراكيين الذين هم «فوضويون» أيضًا، بمعنى أنهم يقترحون إلغاء الحكومة إلى جانب إلغاء الملكية الخاصة. ومن الواضح أن هذا النوع من الفكر الاشتراكي لا يؤيد بسط الحكومة سيطرتها على جميع الموارد. ولتبسيط الأمور سوف نواصل افتراض أننا نتعامل مع سيطرة الحكومة، لكن جزءًا كبيرًا من التحليل الاقتصادي سوف ينطبق أيضًا على مقترحات «الاشتراكيين الفوضويين». لكن عليك أن تعي أن الكثيرين ممن يصفون أنفسهم بالاشتراكيين سينكرون أن نظامهم يستلزم سيطرة الحكومة على العمال.

(٢) تحدث الاقتصادي النمساوي الشهير لودفيج فون ميزس عن تلك الفكرة في كتابه «الاشتراكية» الذي نُشر في الأصل باللغة الألمانية عام ١٩٢٢.

(٣) حتى وإن كان الأمر كذلك، فإن المسئولين عن مكافأة مديري فروع إدارة المرور أنفسهم لن يتمكنوا من أخذ الإيرادات الإضافية من استخراج مزيد من التراخيص لأنفسهم.

(٤) طرح لودفيج فون ميزس مشكلة الحساب طرحًا منهجيًّا — سنلخصه في هذا الدرس — في مقال كتبه عام ١٩٢٠.

الدرس السادس عشر

إخفاقات الاشتراكية تاريخيًّا

ستتعلم في هذا الدرس:

- ارتباط الشاهد التاريخي بالنظرية الاقتصادية.
- وجه الشبه الاقتصادي بين «الاشتراكية» و«الفاشية».
- الفقر المدقع وزيادة حالات الوفيات في ظل نظم اشتراكية عديدة.

(١) النظرية الاقتصادية والتاريخ

في الدرس الثاني بينا الفرق بين علم الاقتصاد والعلوم الطبيعية كالفيزياء والكيمياء. في علم الاقتصاد لا تُطور إحدى النظريات الأساسية من خلال سلسلة من الافتراضات تفنَّد أو تؤكَّد عن طريق الملاحظة التجريبية. على العكس، المبادئ الأساسية في هذا الكتاب هي بوجه عام تمرينات منطقية تدربك في اتجاه مسار فكري محدد. والتحليل الاقتصادي الأساسي ليس مجموعة من العلاقات اكتُشفت في معمل، أو بعد التفكر طويلًا في كم هائل من بيانات الأسعار. بل تمنحك دروس هذا الكتاب إطار عمل فكريًّا لتفسير بيانات الأسعار وغيرها من الشواهد التاريخية.

ومن هذا المنطلق، فنحن لا نحاول في هذا الدرس أن «نختبر» تحليل الاشتراكية الذي طرحناه في الدرس الخامس عشر. فعلى وجه التحديد، وبصرف النظر عن السجل التاريخي للأنظمة الاشتراكية، لا تزال الحجج الاقتصادية التي أشرنا إليها في الفصل السابق صالحة على افتراض أننا لم نرتكب خطأً بيِّنًا في استدلالنا المنطقي. مع ذلك فمن الممكن دائمًا أن تكون نتائجنا — بالرغم من صلاحيتها — غير مهمة. على سبيل المثال: ما من شك في أن الحكام الاشتراكيين يعانون مشكلة الحساب عند اتخاذ قرار بشأن

الاستغلال الأفضل لموارد بلادهم، وأن العمال أيضًا في ظل الأنظمة الاشتراكية لا يملكون نفس الحافز للكد في العمل كما كانوا سيفعلون لو أنهم يعيشون في ظل نظام رأسمالي.

لكن ماذا لو أن تلك العوامل لا تعني شيئًا سوى أن التحول من الرأسمالية الخالصة إلى الاشتراكية الخالصة سيجعل الفرد العادي أكثر فقرًا بنسبة ١٪؟ الأسوأ من ذلك أن نفترض أن المشكلات التي قلنا إنها تتعلق بالاشتراكية صحيحة، لكن توازنها بعض مزايا الاشتراكية التي أغفلنا ذكرها في حديثنا. ربما يتعين علينا إذن أن نتساءل هل استغل هذا الكتاب الموارد الاستغلال الأمثل عندما أفرد درسًا كاملًا للحديث عن الاشتراكية، بدلًا من الحديث عن أمور أخرى تافهة.

كما سيتبين لنا عما قريب، يشير السجل التاريخي إلى وجود اختلاف شاسع بين الدول الاشتراكية والرأسمالية. ولكي نكون أكثر وضوحًا، لا بد من القول إن الدليل ليس قاطعًا بحيث يتفوق على النظرية الاقتصادية، أو حتى يجعلنا على يقين الآن من أن الحجج التي ذكرناها في الدرس الخامس عشر لا شك صحيحة. تذكر أن مبادئ علم الاقتصاد الأساسية أو قوانينه تصاغ في ضوء الميول والنزعات؛ فلا بد من تثبيت جميع العوامل المؤثرة الأخرى عند محاولة التعرف على كيفية تأثير تغيير ما على الاقتصاد.

وعندما يتعلق الأمر بالسجل التاريخي والنظرية الاقتصادية، فإن حقيقة أن دولة ما تعرضت لمجاعة متفشية بعد تطبيق السياسات الاشتراكية لا تعطينا دليلًا على أن الاشتراكية نظام اقتصادي سيئ. ربما كان ممكنًا أن تحقق سياسات الاشتراكية ثروات غير مسبوقة، غير أن ثورة العمال اندلعت في الوقت نفسه تمامًا مثل زلزال أو انفجار بركاني مدمر.

لكن كما سترى، السجل التاريخي أكثر شمولًا من مجرد نوادر بسيطة تُروى عن أنظمة اشتراكية بعينها مرت بنكبة مؤقتة. فواضح من سجل القرن العشرين أن الأنظمة التي كانت تطبق الاشتراكية لم تفِ بوعدها الذي قطعته لشعوبها بأن توفر لهم مستوى معيشيًّا أفضل في مجتمع يخلو من الامتيازات الاجتماعية الجائرة. بل على العكس، تزامن انتشار الحكومات الاشتراكية الرسمية مع عدد من أحلك حلقات التاريخ البشري.

(٢) الشيوعية مقابل الفاشية

في النقاشات السياسية النمطية، يمكن وضع أيديولوجية أحد الأنظمة أو الحكام على خط بسيط يصل بين اليسار واليمين. في أقصى اليسار نجد الشيوعيين أمثال جوزيف ستالين

وماو تسي تونج، بينما نجد الفاشيين أمثال أدولف هتلر وبنيتو موسوليني في أقصى اليمين. ووفقًا لهذا الإطار المعياري، فإن أيديولوجيات أخرى وقادة آخرين يكونون أقل تطرفًا، ومن ثم يقعون بين هذين الطرفين. على سبيل المثال: يمكن وضع باراك أوباما إلى يمين ستالين لكن إلى يسار رونالد ريجان الذي بدوره يمكن أن يعد «يساريًّا» إذا ما قورن بهتلر.

وبالرغم من وجود عدة طرق لتصنيف الأيديولوجيات السياسية، فإن المعيار السابق غير مقبول تمامًا من الناحية الاقتصادية. فمع أن الشيوعية والفاشية (المتطرفة) تختلفان في جوانب مهمة أخرى، فإنهما شكلان من أشكال الاشتراكية. تسعى «الشيوعية» إلى تملك الحكومة لوسائل الإنتاج من خلال ثورة الطبقة العاملة. «الفاشية» أيضًا تسعى إلى تأسيس سيطرة حكومية مطلقة على وسائل الإنتاج، لكنها تُبقي بصورة رمزية على نظام الملكية الخاصة. لكن الواقع أن الفاشية المتطرفة ما هي في جوهرها سوى اشتراكية، لأن الحكومة تفرض قوانين واضحة تحدد كيفية استخدام أصحاب الممتلكات لممتلكاتهم. والواقع أيضًا أن مصطلح «النازية» نفسه يرمز إلى «الاشتراكية القومية». ويدل المصطلح على أن الاختلاف بين الشيوعيين والنازيين لم يكن حول قدسية حقوق الملكية الخاصة، وإنما الفلسفة التي يُفترض بها أن توجه الحكام الاشتراكيين في إدارتهم للاقتصاد بالأسلوب الذي يخدم الصالح العام. مال الشيوعيون للاهتمام بالصراع الطبقي الدولي، وكان الفاشيون أكثر اهتمامًا بقوة دولهم منفردة (والنازيون تحديدًا كانوا أكثر اهتمامًا بنقاء السلالة العرقية).

فيما يتعلق بتقييم ثمار الأيديولوجيات المختلفة، يمكننا إذن أن نلقي بلائمة أهوال الاتحاد السوفييتي وألمانيا النازية على الاشتراكية. قل ما شئت عن ظلم اقتصاد السوق الخالص وقسوته، لكن الهولوكوست ما كانت لتُرتكب قط في مجتمع يقدس حقوق الملكية الخاصة. لطالما حذر العقلاء من المفكرين السياسيين أنه عندما يمتلك الحكام السلطة لتحقيق نفع هائل، فهم في الوقت نفسه يملكون السلطة لإحداث ضرر جسيم. وتبين تجربة ديكتاتوريات «اليمين» و«اليسار» في القرن العشرين أن هذا التحذير لم يكن عبثًا.

(٣) ضحايا الاشتراكية

في هذا الجزء الأخير سنستعرض بإيجاز شديد بعض الإحصاءات العامة التي تتعلق بنزعة القتل المجردة لدى الأنظمة الاشتراكية المختلفة في القرن العشرين. والحق أن

حكومات الدول الرأسمالية شاركت بنصيبها من عمليات القتل الجماعي أيضًا، ولعل أشهر مثال على ذلك إلقاء الولايات المتحدة القنبلة الذرية على هيروشيما وناجازاكي، وقصف الحلفاء المتكرر لمدن ألمانية ويابانية ما أسفر عن مقتل مئات الآلاف من المدنيين. شاركت الدول الرأسمالية أيضًا في ارتكاب ظلم كبير، مثل تجارة العبيد في أفريقيا، وإبادة السكان الأصليين، والاستغلال الإمبريالي للمستعمرات. وبطبيعة الحال قد يقول أنصار اقتصاد السوق الخالص — وهو قول صحيح تمامًا — إن هذه الأفعال كانت إما (أ) تدابير ضرورية للدفاع عن النفس من أجل حماية الممتلكات والأرواح، أو (ب) حيودًا عن مبدأ حقوق الملكية الخاصة، أو كلا الأمرين معًا، ومن ثم فهي ليست سبَّة في جبين الرأسمالية باعتبارها نظامًا اقتصاديًّا. لكن إذا أردنا تبرئة الرأسمالية من الجرائم التي ارتكبت تحت لوائها، أفلا ينبغي إذن أن نتعامل مع الاشتراكية بالمثل؟ فرغم كل شيء، ما من أكاديمي ماركسي في جامعة هارفارد كان ليتمنى أن يعاني الروس حملات التطهير التي نفذها ستالين، ويمكنه ببساطة أن يقول إن الحكام السوفييت لم يطبقوا الاشتراكية الحقَّة على أرض الواقع.

أحد الفروق المهمة بين جرائم الأنظمة الرأسمالية والاشتراكية — مهمة على الأقل من حيث تقييمهما كنظامين اقتصاديين — أن جرائم الأنظمة الرأسمالية ارتُكبت في الأغلب في حق ضحايا من خارج النظام، بينما ارتُكبت جرائم القتل التي سنوردها لاحقًا بين شعوب الأنظمة الاشتراكية نفسها. لو أن مجموعة تضم على سبيل المثال ١٠ ملايين مواطن كانوا بصدد اتخاذ قرار؛ إما أن يتبنوا نظام الملكية الخاصة، أو أن يتركوا مصيرهم بيد مجموعة من الخبراء يضعون خطة الاقتصاد، فربما يهتمون كثيرًا بمعرفة ما يقوله التاريخ في هذا الصدد، وأنه من الوارد جدًّا أن ينقلب هؤلاء الحكام ويذبحوا ٥٠٠٠٠٠ مواطن منهم. صحيح أن الشعب قد يتخذ بعض الضمانات الاحترازية، ويستشهد بتجربة الأنظمة الاشتراكية الديمقراطية التي لم ينته بها الأمر بقتل شعوبها، لكن فرصة حدوث ذلك في ظل الأنظمة الاشتراكية لا شك مؤشر مهم يجدر بهذه المجموعة أن تفكر فيه مليًّا قبل أن تتخذ قراراها.

فارق مهم آخر في السجلات للأنظمة المختلفة يكمن في التفاوت الكمِّي المطلق. فقد يقول كثير من المفكرين «اليساريين» إن ديكتاتور تشيلي أوجستو بينوشيه كان النِّد الرأسمالي للديكتاتوريين الماركسيين، لأنه أطاح بنظام اشتراكي منتخب انتخابًا ديمقراطيًّا، ثم طبَّق سياسة «العلاج بالصدمة» عملًا بنصيحة عدد من الاقتصاديين

تدربوا في جامعة شيكاغو. لكن حتى إذا وافقنا على هذه المقارنة، فالتاريخ لا يزال يصب في مصلحة الرأسمالية. فبرغم أن نظام بينوشيه كان وحشيًّا وعنيفًا، فإنه لم يقتل ما يقرب من ربع السكان في أقل من أربع سنوات كما فعل نظام «الخمير الحمر» بقيادة بول بوت في كمبوديا.

لا شك أن قتل الحكومة نفسًا واحدة عن عمد يساوي قتل عدد كبير من الضحايا. والمادة المطروحة في هذا الفصل لا تهدف قطعًا إلى تبرير أو تهوين الجرائم والفظائع التي ارتكبتها الحكومات التي تدعي تأييد نظام الملكية الخاصة والأسواق الحرة. لكن الكثيرين لم يسمعوا قط بالحقائق، ولا يدركون أن الأنظمة الاشتراكية الاستبدادية في القرن العشرين تحولت إلى آلات قتل داخلية إلى درجة تضعها جميعًا ضمن فئة مختلفة قائمة بذاتها.

(٣-١) الأعداد الإجمالية

لا شك أنك سمعت عن الأعمال الوحشية التي ارتكبها الاشتراكيون القوميون في ألمانيا تحت قيادة أدولف هتلر. وربما لا تدرك أن الأرقام تبين أن الأنظمة الشيوعية كانت أسوأ من ذلك بكثير. ويضم «الكتاب الأسود للشيوعية» مجموعة مقالات جديرة بالتقدير نشرتها مطابع جامعة هارفارد. كان عدد كبير من مؤلفي الكتاب مؤرخين شيوعيين سابقين، وهم يكشفون النقاب تفصيلًا عن الأنشطة التي كانت تتبناها الأنظمة الشيوعية بعد نشر السجلات على الملأ عقب سقوط الاتحاد السوفييتي. ولكي نعطيك لمحة سريعة عن محتوى الكتاب، سنشير فيما يلي إلى ثلاثة مقتطفات من المقدمة:

> بعد أن تجاوزت الأنظمة الشيوعية الجرائم الفردية والمذابح الصغيرة الخاصة، حولت تلك الأنظمة جريمة الإبادة الجماعية إلى نظام حكومة متقدم جدًّا بغرض تعزيز قبضتها على السلطة. وبعد فترات متنوعة تتراوح بين بضع سنوات في أوروبا الشرقية وعدة عقود في الاتحاد السوفييتي والصين، خبت جذوة الإرهاب، واستقرت الأنظمة على نمط من فرض الإجراءات القمعية بصورة يومية، فضلًا عن مراقبة كل وسائل الاتصال، والسيطرة على الحدود، ونفي المعارضين. لكن استمرت ذاكرة الإرهاب في الحفاظ على مصداقية التهديد بالقمع، ومن ثم على فعاليته. ولا نستثني أيًّا من الأنظمة الشيوعية الرائجة

حاليًّا في الغرب؛ لا صين «هلمسمان العظيم»، ولا كوريا كيم إيل سونج، ولا فيتنام «العم الطيِّب هُو» ولا كوبا المتفاخر فيدل كاسترو محاطًا بالمتشدد تشي جيفارا. (صفحتا ٢، ٣).

لقد حدَّدنا الجرائم ضد المدنيين بوصفها جوهر ظاهرة الإرهاب. وهذه الجرائم تميل إلى الانسجام داخل نمط يسهل تمييزه حتى ولو تنوعت ممارسات النظام إلى حد ما. ويشمل هذا النمط الإعدام بشتى الوسائل مثل الرمي بالرصاص، والشنق، والإغراق، والضرب المبرح، وفي بعض الحالات القتل بالغاز أو السم أو «حوادث السيارات»؛ أو تدمير السكان عن طريق تجويعهم إما بمجاعة مصطنعة أو بحجب الطعام، أو كليهما معًا؛ وأيضًا بالترحيل الذي قد يسفر عن الموت ... في مكان إقامة الأشخاص أو من خلال العمل القسري ... أما الفترات التي وُصفت بكونها فترات «حروب أهلية» فهي أكثر تعقيدًا؛ فليس من السهل دومًا التمييز بين الأحداث الناجمة عن القتال بين الحكام والمتمردين والأحداث التي لا يلائمها إلا أن توصف بأنها مذبحة للمدنيين.

مع ذلك علينا البدء من مكان ما. والتقدير التالي — المعتمد على تقديرات غير رسمية — يلقي قدرًا من الضوء على مستوى هذه الجرائم ومدى خطورتها:

- الاتحاد السوفييتي: ٢٠ مليون قتيل
- الصين: ٦٥ مليون قتيل
- فيتنام: مليون قتيل
- كوريا الشمالية: مليونا قتيل
- كمبوديا: مليونا قتيل
- أوروبا الشرقية: مليون قتيل
- أمريكا اللاتينية: ١٥٠٠٠٠ قتيل
- أفريقيا: ١,٧ مليون قتيل
- أفغانستان: ١,٥ مليون قتيل (صفحة ٤)

من السمات المميزة لكثير من الأنظمة الشيوعية استخدامها المنهج للمجاعة باعتبارها سلاحًا؛ فكان النظام يرمي إلى السيطرة على إجمالي كميات

الغذاء المتاحة، ثم بمنتهى البراعة يوزعها على الأفراد على أساس «جدارة» أو «عدم جدارة» هؤلاء الأفراد. وكانت هذه السياسة تسفر عن وقوع مجاعة على نطاق واسع. تذكر أنه في الفترة التي أعقبت عام ١٩١٨، لم تحدث مثل هذه المجاعات إلا في البلدان الشيوعية، مما أسفر عن وفاة مئات الآلاف — وفي بعض الأحيان — ملايين من البشر. وتكرر الأمر ثانية في ثمانينيات القرن العشرين عندما عانت إثيوبيا وموزمبيق — الدولتان الأفريقيتان الوحيدتان اللتان أعلنتا تطبيق ماركسية لينين — دون غيرهما من تلك المجاعات المهلكة. (صفحة ٨).

(٣-٢) على مقربة من تجربة موجَّهة

كما أشرنا في بداية هذا الدرس، فإنه لا وجود لتجارب موجَّهة في العلوم الاجتماعية بوجه عام، وفي الاقتصاد بوجه خاص. لا يمكن للأفراد أن يخضعوا خضوعًا كاملًا لتوجيه من يجرون تلك التجارب، ولذا فمن المستحيل إعادة تجربة بعينها بنفس الظروف الأولى دون حدوث تغيير ولو كان طفيفًا.

وعندما نتحدث عن الإرث المروِّع الذي خلَّفته الأنظمة الشيوعية، يجادل بعض المدافعين عنها بأن الجرائم التي ارتكبت كانت ناجمة عن شعوب مكبوتة أو تتصف بالعداء الشديد. قد يقول البعض مثلًا إنه ليس من الغريب أن الثوار البلاشفة — بعد التاريخ الطويل من التعرض للقمع على أيدي القياصرة — قد حادوا عن الطريق الصحيح حال وصولهم إلى السلطة. وربما يضيف الاشتراكيون أنه لو كانت الاشتراكية المكتملة قد طُبقت في مجتمع ديمقراطي متحضر، لاختلفت الأمور كثيرًا.

وأقرب ما يمكننا فعله لاختبار صحة هذا القول هو إلقاء نظرة على البلدان التي كانت تتشابه تمامًا في كل شيء عدا الإطار المؤسسي الذي كانت تتبعه. لنقارن مثلًا بين برلين الشرقية والغربية أثناء سنوات الحرب الباردة. فلأنهما منبثقتان من مدينة واحدة قُسِّمت وقت الحرب، فمن الواضح أن العادات واللغة والتوجهات الدينية كانت متشابهة في الأساس على كلا جانبي «الستار الحديدي» الذي كان يفصل بينهما. لكن بمرور الوقت اتسعت بينهما الفجوة في المستوى المعيشي على نحو هائل، حيث المجتمع الرأسمالي يتفوق كثيرًا على نظيره الشيوعي. وكما أشار ساخرون كُثُر أثناء سنوات الحرب الباردة، فإن الفرق الواضح بين برلين الشرقية والغربية هو أن مهمة جنود الحراسة على الجانب

السوفييتي من الجدار كانت احتجاز الشعب داخل الفردوس المزعوم للعمال، بينما كانت مهمة جنود الحراسة على البلدان الرأسمالية هي منع دخول المهاجرين غير الشرعيين.

ولعل حالة كوريا تعد مثالًا صارخًا على الفرق بين الاشتراكية المتطرفة والرأسمالية المعتدلة. (بعد أن وضعت الحرب العالمية الثانية أوزارها، ارتبط الاتحاد السوفييتي بعلاقات وثيقة مع كوريا الشمالية ذات التوجه الشيوعي، بينما بقيت القوات الأمريكية في كوريا الجنوبية.) تقدم لنا الصحافية باربرا ديميك في كتابها «لا شيء يدعو إلى الحسد» شواهد سردية مقنعة استندت فيها إلى لقاءاتها مع مواطنين فرُّوا من كوريا الشمالية. وفيما يلي مقتطفات من الفصل الافتتاحي:

> إذا نظرت إلى صور التقطتها الأقمار الصناعية للشرق الأقصى ليلًا، فسترى بقعة شاسعة تفتقر إلى الضوء على نحو يثير الدهشة. تلك المساحة المظلمة هي جمهورية كوريا الديمقراطية الشعبية.
>
> إلى جانب ذلك الثقب الأسود الغامض، تقع كوريا الجنوبية واليابان والصين وكلها تسطع بالرخاء إلى حد بعيد. وعلى بعد مئات الأميال من أعلى، تظهر لوحات الإعلانات وأضواء السيارات وأنوار الشوارع ولافتات النيون الخاصة بسلاسل المطاعم الشهيرة، كأنها بقع بيضاء دقيقة تدلل على انشغال الأفراد بأعمالهم بوصفهم من مستهلكي الطاقة في القرن الحادي والعشرين. ووسط هذا كله يوجد امتداد من الظلمة يكاد يتساوى في مساحته مع دولة إنجلترا. من المحير أن أمة قوامها ٢٣ مليون نسمة تظهر خاوية كأنها امتداد محيط ليس إلا. يمكن القول ببساطة إن كوريا الشمالية خاوية.
>
> غرقت كوريا الشمالية في الظلام في مطلع التسعينيات من القرن العشرين؛ فعقب انهيار الاتحاد السوفييتي — الذي كان يدعم حليفته الشيوعية بزيت الوقود الرخيص — انهار الاقتصاد المتداعي لكوريا الشمالية. علا الصدأ محطات الطاقة، وأظلمت الطرقات، وتسلق الجياع أعمدة الكهرباء ليسرقوا قطعًا من الأسلاك النحاسية ويستبدلوا بها طعامًا يسدون به رمقهم. وعندما تزول الشمس عن كبد السماء، تصطبغ الطبيعة بصبغة رمادية، وتختفي المنازل الصغيرة في ظلمة الليل. تختفي قرى بأكملها في غسق الليل. حتى في أجزاء من العاصمة بيونج يانج، يمكنك التجول في شارع رئيسي ليلًا دون أن تميز البنايات الموجودة على كلا الجانبين.

عندما يحدق الغرباء في هذا الفضاء الذي يُعرف اليوم باسم كوريا الشمالية، تتبادر إلى أذهانهم القرى النائية في أفريقيا أو جنوب شرق آسيا حيث لم تصل الكهرباء هناك بعد. لكن كوريا الشمالية ليست بلدًا متخلفًا، بل بلدًا سقط من بين بلدان العالم المتقدم. يمكنك أن ترى بقايا الأسلاك الكهربائية التي كانت موجودة ذات يوم تتدلى فوق الرءوس على جانب أي طريق رئيسي في كوريا الشمالية؛ تلك الأسلاك المتآكلة لشبكة الكهرباء التي علاها الصدأ والتي كانت تغطي المدينة بأكملها ذات يوم.

يتذكر الكوريون الشماليون ممن تجاوزوا منتصف العمر جيدًا وقت أن كانوا ينعمون بكميات كبيرة من الكهرباء (وأيضًا الغذاء) تفوق ما يحظى به أبناء عمومتهم الموالين لأمريكا في كوريا الجنوبية، وهو ما يضاعف شعورهم بالمهانة جراء قضاء الليل في الظلام. في تسعينيات القرن العشرين، عرضت الولايات المتحدة مساعدة كوريا الشمالية بأن توفر لها احتياجاتها من الطاقة مقابل تخليها عن برنامجها النووي، لكن أخفقت الصفقة عقب اتهام إدارة بوش للكوريين بأنهم ينكثون عهدهم. يشكو سكان كوريا الشمالية مُرَّ الشكوى من الظلام، ويلقون باللائمة على العقوبات التي فرضتها الولايات المتحدة عليهم. هم لا يستطيعون القراءة ليلًا، ولا يمكنهم مشاهدة التليفزيون. ذات مرة قال لي حارس أمن كوري قوي البنيان بنبرة اتهام: «لا ثقافة لنا من دون وجود الكهرباء.»

لكن للظلام مزايا خاصة به، لا سيما إن كنت مراهقًا تواعد صديقة ولا تود لأحد أن يراكما معًا.

عندما يأوي البالغون إلى فُرُشهم — أحيانًا في الساعة السابعة مساءً في فصل الشتاء — يسهل التسلل من المنزل. يمنح الظلام مساحة من الخصوصية والحرية يصعب توافرها في كوريا الشمالية تمامًا مثل الكهرباء. فعندما تتسربل برداء الظلام السحري، يمكنك فعل ما يحلو لك دون أن تلقي بالًا لعيون المتطفلين من الآباء والجيران وأفراد الشرطة السرية.

التقيت بالعديد من الكوريين الشماليين الذين أخبروني كيف أنهم تعلموا حب الظلام، لكن أكثر ما أثَّر فيّ قصة فتاة مراهقة وصديقها. كانت الفتاة في الثانية عشرة من عمرها عندما التقت بشاب من إحدى المدن المجاورة يكبرها

بثلاثة أعوام. كانت الفتاة من أسرة تنتمي إلى الطبقة الدنيا، وظهورها على الملأ مع الشاب قد يضر بمستقبله المهني وأيضًا بسمعة فتاة عفيفة مثلها. لذا اقتصرت لقاءاتهما على نزهات طويلة سيرًا على الأقدام في الظلام. لم يكن هناك ما يمكن فعله على أي حال؛ فعندما بدأت لقاءاتهما في مطلع التسعينيات، لم يكن هناك من المطاعم أو دور السينما ما يقدم خدماته للمواطنين نظرًا لعدم توافر الطاقة.[١]

أثناء حديث باربرا ديميك عن كتابها في الراديو الوطني العام، روت قصة واحد من الفارِّين — على عكس المتوقع تمامًا — قرر الهجرة من كوريا الشمالية بسبب الحملة الإعلامية التي تشنها حكومته ضد جارتها الجنوبية. أظهرت الصورة إضراب العمال في كوريا الجنوبية، وكان الهدف من ورائها بيان الحالة المزرية للعمال تحت وطأة مجتمع رأسمالي استغلالي! لكن الكوري الشمالي أخبر ديميك أن ثلاثة أمور استرعت انتباهه في الصورة، وهو ما جعله يخاطر آخر الأمر بمحاولة الفرار من بلاده.

أولًا: أظهرت الصورة أن المواطن العادي في كوريا الجنوبية يمتلك سيارة، على عكس الحال في كوريا الشمالية. ثانيًا: أظهرت الصورة أن العامل المشارك في الإضراب — بالرغم مما يبدو عليه من ملامح الغضب وقبضته المرفوعة عاليًا — يضع قلمًا في جيب قميصه. وهذا أيضًا شيء لم يُسمع به من قبل قط بين المواطنين العاديين في كوريا الشمالية في ذلك الوقت. ثالثًا: صورة الحشد تؤكد على أن حق الاحتجاج مكفول للعمال في كوريا الجنوبية. وذاك أيضًا كان من المفاهيم الغريبة على عقول الكوريين الشماليين.

لعل حالة كوريا الشمالية تؤكد أكثر من غيرها على أن الاشتراكية لديها من القوة ما يمكنها من تدمير اقتصادات بأكملها، وتجويع ملايين البشر سواء أكان ذلك عمدًا أو عن غير تعمد. والمخاوف النظرية التي طرحناها في الدرس الخامس عشر واقعية وبالغة الأهمية. فمن الأهمية بمكان أن تكون على دراية بعلم الاقتصاد الصحيح لأن الحضارة الإنسانية على المحك.

الغرور القاتل

«بحلول ثمانينيات القرن العشرين، قدَّم كيم إيل سونج أو [نجله المحبوب] كيم يونج إيل — الذي كان يزداد اضطلاعًا بمسئوليات والده — «توجيهات فورية» لمواجهة النكبات التي تمر بها البلاد.

كان الأب والابن خبيرين في جميع الأمور؛ المتعلقة منها بالجيولوجيا أو بالزراعة. عقب زيارة كيم يونج إيل إحدى مزارع الأغنام بالقرب من تشونجين ارتأت وكالة الأنباء المركزية الكورية أن: «تعليمات كيم يونج إيل وطيبته الفياضة يحققان تقدمًا كبيرًا في تربية الماعز وفي نتاج الألبان.» يومًا ما يصدر مرسومًا بضرورة تحول البلاد من استهلاك الأرز بوصفه غذاءً رئيسيًّا إلى البطاطس، وبعده بيوم يقرر أن تربية النعام كانت الحل لتغطية العجز في غذاء الكوريين الشماليين. وهكذا تتخبط البلاد ما بين فكرة طائشة وأخرى.»

باربرا ديميك، «لا شيء يدعو إلى الحسد:
قصص حياة عادية في كوريا الشمالية»
(نيويورك: «شبيجل آند جرو»، ٢٠٠٩)، صفحة ٦٥

خلاصة الدرس

- لا يمكن للشواهد التاريخية أن تثبت صحة القوانين الاقتصادية أو تدحضها. ومع أنه ربما نكون قد وضعنا قانونًا أو مبدأً اقتصاديًّا دقيقًا باستخدام الاستدلال السليم، فإن تأثيره في الواقع قد يكون ضئيلًا مقارنة بعوامل أخرى أغفلناها في استدلالنا. ولهذا السبب من الأهمية بمكان أن نكمِّل نقدنا النظري للاشتراكية من خلال إلقاء نظرة على أمثلة من الواقع.
- النظرية السياسية المعيارية تضع الشيوعية في أقصى يسار الخط تقابلها الفاشية في أقصى اليمين. لكن من المنظور الاقتصادي المطروح في هذا الكتاب، فإن ألمانيا النازية وكذلك روسيا ستالين كانتا نظامين اشتراكيين تخضع فيهما حقوق الملكية الخاصة لإرادة الديكتاتور.
- أثناء القرن العشرين قتلت الأنظمة الاشتراكية عشرات الملايين من أبنائها، وهذه الأرقام لا تشمل ضحايا الحروب الخارجية. وقد يعزي المدافعون عن هذه الأنظمة تلك الأعداد من الضحايا إلى المجاعة، لكن المجاعات الجماعية لم تحدث في البلدان الرأسمالية، وهناك أدلة كثيرة على أن تلك «المجاعات» لم تكن سوى أدوات سياسية متعمدة بقصد تعزيز سلطة النظام. حتى عند مقارنة الأنظمة التي كانت متشابهة تمامًا في الأساس — مثل برلين الشرقية والغربية ومثل كوريا الشمالية والجنوبية — سنرى أن المستوى المعيشي قد اختلف كثيرًا بعد أن تحولت إحدى الثنائيتين إلى الشيوعية.

مصطلحات جديدة

الشيوعية: أيديولوجية اقتصادية وسياسية تسعى لتمليك الحكومة وسائلَ الإنتاج (باسم العمال) من خلال اندلاع ثورة عنيفة.

الفاشية: أيديولوجية اقتصادية وسياسية تسعى أيضًا لبسط نفوذ الحكومة على كافة الموارد بما يخدم الصالح العام، لكن الفاشية (خلافًا للشيوعية) تسمح للأفراد بامتلاك المصانع وغيرها من السلع الرأسمالية الأخرى.

أسئلة الدرس

(١) *هل يثبت السجل التاريخي أن الاشتراكية نظام اقتصادي مَعيب؟

(٢) ما مشكلة نطاق «اليسار/اليمين» الذي يقع كل من ستالين وهتلر عند أقصى طرفيه؟

(٣) هل حدث أن قتلت الحكومات المؤيدة للرأسمالية أناسًا أبرياء؟

(٤) أي الحكومات أَعْمَلَت آلة القتل في مواطنيها، وفقًا لما ورد في النص؟

(٥) *فسر العنوان الفرعي: «على مقربة من تجربة موجَّهة».

هوامش

(١) باربرا ديميك، كتاب «لا شيء يدعو إلى الحسد: قصص حياة عادية في كوريا الشمالية» (نيويورك: «شبيجل آند جرو»، ٢٠٠٩) الصفحات ٣–٥.

الجزء الرابع

مبدأ التدخلية: الاقتصاد المختلط



الدرس السابع عشر

مراقبة الأسعار

ستتعلم في هذا الدرس:

- تعريف «التدخلية».
- أمثلة على «السقف السعري» و«الأرضية السعرية» والنتائج المترتبة على كل منهما.
- كيفية تحليل مراقبة الأسعار باستخدام الرسوم البيانية للعرض والطلب.

(١) مبدأ التدخلية

في الجزء الثاني من الكتاب تناولنا البنية الأساسية لاقتصاد السوق وطريقة عمله. وفي الجزء الثالث استعرضنا المشكلات النظرية للاشتراكية الخالصة، وذكرنا بعض الفظائع التي ارتكبتها الأنظمة الاشتراكية في عالم الواقع.

وفي هذا الجزء الأخير من الكتاب سندرس بعض أشهر مقوِّمات مبدأ «التدخلية»، وهو شكل من أشكال السياسات الاقتصادية يسعى إلى تفادي العيوب المزعومة للرأسمالية الخالصة والاشتراكية الخالصة. فالحكومة التدخلية لا تقبل بنتائج السوق الحرة تمامًا، لكنها على الجانب الآخر لا تلغي نظام الملكية الخاصة تمامًا. والهدف من السياسات التدخلية الإبقاء على المزايا الواضحة لنظام الاقتصاد الحر، وفي الوقت نفسه تخفيف «تجاوزات» الرأسمالية الخالصة من خلال اتخاذ تدابير تصحيحية متعددة.

وستبين الدروس التالية أن التدخل الحكومي في اقتصاد السوق يؤدي إلى عواقب غير مقصودة كثيرًا ما تجعل «العلاج» أسوأ من المرض نفسه، حتى فيما يتعلق بالأهداف الرسمية التي يُمارس من أجلها التدخل. وربما تعتريك الدهشة إذا علمت أن كثيرًا

من مشكلات المجتمع المعاصر إما استفحلت بسبب تدخل الحكومة، أو نتجت فعليًّا عن هذا التدخل. والمثال الذي نشير إليه في هذا الدرس هو «مراقبة الأسعار»، وفيها تفرض الحكومة سعرًا يختلف عن سعر التوازن السوقي. وسوف نتناول الحديث هنا عن السقف السعري والأرضية السعرية.

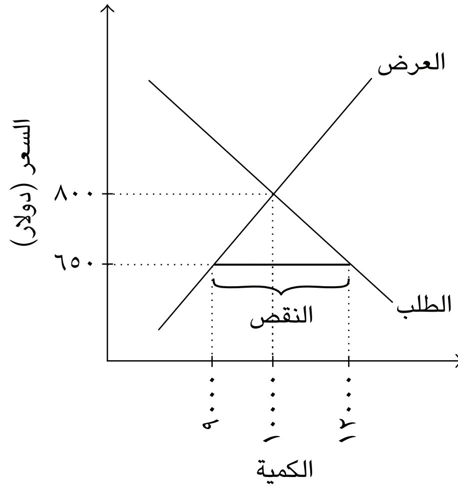
(٢) السقوف السعرية

«السقف السعري» هو حد قانوني أقصى تفرضه الحكومة على أسعار سلع أو خدمات معينة في السوق، وتقوم الفكرة على أن السعر الآخذ في الارتفاع يصل إلى «سقف» لا يُسمح بعده قانونيًّا بمزيد من الارتفاع. وعادة ما يبرَّر فرض سقف سعري عام بأنه يبقي السلع الأساسية في متناول الفقراء، وأشهر مثال على ذلك «مراقبة الإيجار»، حيث تفرض الحكومة حدًّا أقصى على أسعار الإيجار لأنواع معينة من الشقق السكنية. وفي حالات بعينها، تُفرض أسقف سعرية مؤقتة بغرض منع «استغلال» الجمهور أوقات الأزمات. ففي أعقاب وقوع إحدى الكوارث الطبيعية — على سبيل المثال — قد تفرض الحكومة رقابة على أسعار سلع معينة كالمياه المعبأة، ومولدات الطاقة، والبنزين في محاولة لمنع التجارe من استغلال الموقف.

وبالرغم من ترحيب العامة بمثل هذه القيود — لأنها لو لم تكن تحظى بشعبية واسعة، لما سادت على هذا النحو — فإن معرفتنا بكيفية عمل الأسواق ستُظهر لنا أن الأسقف السعرية تضر بالأفراد أنفسهم الذين يُفترض أنها موضوعة تحديدًا من أجل مساعدتهم. والقائمة الآتية ليست شاملة، لكنها تتضمن بعضًا من أسوأ عواقب السقوف السعرية:

(٢-١) النقص الفوري

لا بد من تحديد السقف السعري بقيمة أقل من سعر السوق كي يكون ذا تأثير. لكن في الظروف العادية، يميل سعر السوق الفعلي إلى الاقتراب من سعر التوازن السوقي (الذي أشرنا إليه في الدرس الحادي عشر) والذي تتساوى عنده الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة. إذا فرضت الحكومة تخفيض السعر من خلال تحديد سقف سعري، فسيؤدي ذلك إلى حدوث نقص في السلع أو الخدمات ذات الصلة، مثلما يوضح الشكل الآتي:



سوق الوحدات السكنية

في الشكل السابق يمثل السعر الأساسي ٨٠٠ دولار سعرَ التوازن لإيجار شقة في إحدى المدن. وعند هذا السعر يرغب المستهلكون في استئجار ١٠٠٠٠ وحدة سكنية، ويرغب الملّاك في تأجير ١٠٠٠٠ وحدة سكنية. وهكذا يخلو السوق من المعروض ويشترك الجميع فيما يريدون من معاملات وفقًا للسعر المرتفع.

لكن الحكومة تفرض سقفًا سعريًّا هو ٦٥٠ دولارًا بحجة أن الأفراد العاديين لا يطيقون تحمل أسعار الإيجار المرتفعة، وتهدد الحكومة بتوقيع غرامة كبيرة على أي مالك يرفع السعر عن ذلك. عندما يقل السعر، يرتفع عدد الوحدات السكنية المطلوبة إلى ١٢٠٠٠ وحدة، بينما ينخفض المعروض منها إلى ٩٠٠٠ وحدة.[1] وهكذا، سنكون أمام عجز مقداره ٣٠٠٠ وحدة، بمعنى أن ٣٠٠٠ شخص يرغبون في تأجير وحدة سكنية بالسعر الحالي، لكنهم لا يجدون وحدات سكنية معروضة للإيجار.

حدوث العجز أمر بالغ الخطورة، لأنه يجعل السلعة أو الخدمة غير متاحة للأفراد الذين يُفترض بمراقبة الأسعار مساعدتهم. صحيح أن التسعة آلاف فرد الذين حصلوا على وحدات سكنية سيكونون ممتنين لأنهم وفَّروا ١٥٠ دولارًا من سعر الإيجار كل شهر (وربما لا يكونون كذلك إذا انتبهوا إلى النقاط التي سنشير إليها لاحقًا)، لكن يوجد الآن ١٠٠٠ شخص في المجتمع كان بإمكانهم الحصول على وحدة سكنية بسعر السوق،

لكنهم لا يجدون وحدات سكنية الآن مطلقًا بسبب السقف السعري. ومعلوم جيدًا أنهم كانوا سيفضلون دفع ٨٠٠ دولار مقابل استئجار إحدى الوحدات، على ألا يجدوا أيًّا منها على الإطلاق (لأن الكمية المطلوبة ستصبح ١٠٠٠٠ وحدة بسعر إيجار ٨٠٠ دولار)، وهكذا فقد لحق بهم الضرر جراء مراقبة أسعار الإيجار.[٢]

علينا إذن في هذه الخطوة الأولى من تحليلنا أن نوازن ما بين مكاسب ٩٠٠٠ مستأجر (وفَّروا ١٥٠ دولارًا شهريًّا) والخسائر الفادحة التي تكبدها ألف مستأجر توفَّر لديهم ٨٠٠ دولار شهريًّا دون أن يتمكنوا من العثور على وحدة سكنية. حتى وإن أغفلنا تمامًا مصير ملاك الوحدات السكنية — الذين هم أكثر تضررًا من مراقبة أسعار الإيجارات — وحصرنا تركيزنا في مساعدة المستأجرين، فليس من الواضح أن السقف السعري قد انتقل بجميع المستأجرين إلى حال أفضل.

وقد تكون الموازنة مدهشة أكثر في مواقف أخرى تتضمن تحديد سقوف سعرية. لنفترض على سبيل المثال أن إعصارًا ضرب إحدى المدن، وأتلف محطات الطاقة وسبَّب فيضانًا تلوثت على إثره مياه الشرب. المفترض هنا أن تميل أسعار زجاجات مياه الشرب والأغذية المعلبة إلى الارتفاع الشديد نظرًا لأن الزيادة الكبيرة في الطلب يقابلها ثبات في المعروض. لكن إذا أصدرت الحكومة مرسومًا بتغريم التجار الذين يرفعون أسعار السلع الأساسية استجابة للظروف الطارئة، فلن يؤدي ذلك إلى حصول الجميع (بمن فيهم الفقراء) على حاجاتهم الضرورية من السلع. على العكس، ما سيحدث هو أن الأفراد القليلين الذين سيصلون إلى المتاجر أولًا سيتركون الأرفف خالية بعد أن يأخذوا معهم كميات هائلة من المياه المعبأة والأغذية المعلبة بأسعار ما قبل وقوع الأزمة. أما الأفراد الذين يصلون إلى المتاجر بعد ساعات قليلة فلن يعثروا على مياه أو غذاء على الإطلاق. وهكذا فإن الأسعار المعقولة من الناحية الرسمية لن تشكل عزاء كبيرًا لهؤلاء المساكين. لا شك أنهم كانوا يفضلون دفع ٥ دولارات لشراء ١٠ زجاجات من المياه، على أن تضطر أسرتهم لتناول المياه الغازية على مدار أسبوع.

البنزين مثال آخر، فالأفراد الذين يعيشون على الساحل في طريق إعصار وشيك سيحاولون نقل أبنائهم إلى داخل البلاد. ومن ثم سيرتفع الطلب مؤقتًا على البنزين في المدينة الساحلية وهو ما سيؤدي إلى ارتفاع حاد في الأسعار قد يصل معه سعر الجالون إلى ٧ دولارات على سبيل المثال. وهذا السعر المرتفع جدًّا سيجعل سكان المدينة الساحلية لا يشترون من البنزين إلا القدر الذي يكفيهم للوصول إلى داخل البلاد حيث يمكنهم

البحث عن محطات تبيع البنزين بسعر أقل. فالسعر السوقي المرتفع في هذه الحالة من شأنه أن يوزع المعروض من البنزين في المدينة (عقب ورود الأنباء عن الإعصار الوشيك) بين جميع من يرغبون في مغادرتها.

ولكن إذا هددت إدارة الحكومة ملاك محطات البنزين بتوقيع الغرامة أو حتى الحبس إذا استغلوا الوضع ورفعوا الأسعار، فإن أول مجموعة من السائقين ستملأ خزانات الوقود في سياراتهم وتفرغ المحطات من البنزين. أما من يصلون لاحقًا، فسيجدون المحطات ترفع لافتة «لا يوجد بنزين»، وسيتعين عليهم محاولة الوصول إلى داخل البلاد ربما بمقدار قليل للغاية من البنزين في خزانات سياراتهم، ومن الوارد أن ينفد الوقود في منتصف الطريق. وهكذا إذا كان الهدف مساعدة أكبر عدد من الأفراد على الابتعاد عن طريق الإعصار الوشيك بأكبر قدر ممكن من السلاسة، فإن فكرة السقوف السعرية على البنزين فكرة مروعة.

(٢-٢) انخفاض المعروض على المدى الطويل

إضافة إلى الانخفاض الفوري في الكمية المعروضة على المدى القصير، يؤدي السقف السعري أيضًا إلى خفضها على المدى الطويل، لأن أصحاب الأعمال والمستثمرين سيستجيبون للواقع الجديد بتحويل جهودهم ومواردهم إلى خطوط إنتاج أخرى لا تعاني مراقبة الأسعار. على سبيل المثال: إذا طُبِّقت قوانين مراقبة الإيجارات في منطقة حضرية كبرى، فسيحدث نقص فوري في المعروض من الوحدات السكنية. لكن المشكلة ستتفاقم بمرور الوقت، لأن عدد السكان سيزداد بينما المستثمرون لا يرون الوحدات السكنية منخفضة السعر مشروعًا مربحًا.

وهناك مثال آخر؛ فالتجار الذين يعيشون في مدينة معرضة للفيضانات لن يحتفظوا بقدر كبير من المياه المعبأة وغيرها من السلع إذا علموا أن الحكومة ستفرض سقفًا سعريًّا في حالات ربما يكون بإمكانهم فيها جني ثلاثة أضعاف ما يحققونه من أرباح. وهكذا فإن التوقعات الخاصة بمراقبة الأسعار تعرقل واحدة من الملامح الرئيسية لاقتصاد السوق؛ فبإمكان أصحاب الأعمال توقع حدوث أزمات محتملة (مثل نقص مياه الشرب) ومعرفة كيفية الاستفادة منها (بتخزين كميات كبيرة من زجاجات المياه في الأوقات العادية)، لكنهم لن يتصرفوا وفق توقعاتهم لأن الحكومة تحرمهم من مكافآت السوق التي قد تعود عليهم من جراء هذا التصرف.

(٢-٣) التوزيع غير السعري

أحد وظائف سعر السوق (الحر) أنه يوزع الكمية المعروضة من السلع على الطلبات المتنافسة عليها. فإذا أراد أحد الأفراد الحصول على عدد أكبر من الوحدات، فسيتعين عليه دفع المزيد من النقود. ويرى الكثير من المراقبين أن هذا النظام غير عادل لأنه يمنح الأثرياء ميزة واضحة.

مع ذلك فإن الحكومة لا تلغي حقيقة الندرة عندما تفرض قيودًا على الأسعار؛ فعدد الأفراد الذين يريدون الحصول على السلعة لا يزال أكبر من عدد الوحدات المتوافرة منها. كل ما في الأمر أن التوزيع لا بد أن يتم عن طريق آليات «غير سعرية». والواقع أن هذا الإجراء قد يكون بغيضًا من وجهة نظر مؤيدي فكرة مراقبة الأسعار أكثر مما كان عليه التوزيع السعري الأساسي.

على سبيل المثال: يمكن أن يصبح أصحاب الوحدات السكنية في ظل الرقابة على أسعار الإيجار أكثر تدقيقًا في اختيار المستأجرين؛ فربما يصرون على الاطلاع على مفردات المرتب على مدار عدة أشهر، ويتحققون من خلفية المتقدم لاستئجار الوحدة السكنية، ويطلبون خطابات توصية من الملَّاك السابقين. وربما يفضلون أيضًا المستأجرين من نفس الطبقة الاجتماعية أو الخلفية العرقية، سواء أكان ذلك ناجمًا عن التحيز الصريح أم عن شعورهم بقدر أكبر من الارتياح عندما يعلمون أن المستأجر يذهب إلى نفس الكنيسة التي يذهبون إليها على سبيل المثال. وفي بيئة كهذه يقع ضرر كبير على الأقليات العرقية والمهاجرين الجدد، لا سيما إذا كانوا لا يتحدثون اللغة الأم، وربما يواجهون صعوبة بالغة في الحصول على مكان للسكن. ولا شك أن هذه النتيجة تتناقض تمامًا مع ما يرنو إليه أنصار فكرة مراقبة أسعار الإيجار.

(٢-٤) انخفاض الجودة

ثمة تأثير خفي آخر للسقوف السعرية يتمثل في أنه يقلل من جودة السلع أو الخدمات التي يُفرض عليها سقف سعري. فعندما يُرغم السقف السعري البائعين على الحصول على مبلغ أقل مقابل كل وحدة يبيعونها، يقل لديهم الحافز لتصنيع سلع أو تقديم خدمات تحظى بقبول المستهلكين.

على سبيل المثال: تؤدي قوانين مراقبة الإيجارات إلى ظهور «ملَّاك البنايات المتهالكة»، وهم ملاك عقارات قساة سيِّئو السمعة يؤجرون الوحدات السكنية بأسعار منخفضة

للغاية. التاجر الذي يسيء معاملة زبائنه دائمًا والذي يرفض الالتزام بشروط التعاقد في أي سوق عادية سرعان ما يخرج من السوق. أما في ظل مراقبة أسعار الإيجارات، فلا يقع ملاك الوحدات السكنية تحت ضغط منافسة كبيرة لإرضاء زبائنهم. فحتى إذا فاض الكيل بأحد المستأجرين وقرر ترك المكان الذي يستأجره، فإن صاحب العقار يعرف جيدًا أن هناك طابورًا طويلًا من المستأجرين الذين يتوقون لاستئجار ذلك المكان.

يوفر السقف السعري مجالًا أمام البائعين لتقليل جودة السلع أو الخدمات دون أن يتأثر إجمالي عائدات مبيعاتهم نتيجة لذلك. وفي المثال العددي الخاص بمراقبة الإيجارات في الشكل السابق، نلاحظ أنه يمكن لملاك الوحدات السكنية تقليل جودة الوحدات المستأجرة ما دام المستأجر راغبًا في دفع ٦٥٠ دولارًا. قد يتباطأ المالك في تبديل مصابيح الإضاءة المحترقة، وترك دهان الحوائط يتهدل بدلًا من تجديد طلائها، وبالطبع لن يستيقظ في منتصف الليل ليحل مشكلة سخان المياه التالف في شقة أحد المستأجرين. ولذلك، لم نكن دقيقين تمامًا حين أشرنا (تعقيبًا على منحنى العرض والطلب السابق) أن ٩٠٠٠ مستأجر أصبحوا أفضل حالًا لأنهم دفعوا ٦٥٠ دولارًا فقط مقابل استئجار وحدة سكنية كان إيجارها في السابق ٨٠٠ دولار. وهذا لأنهم لن يحصلوا على «نفس» الوحدة السكنية في كلتا الحالتين.

(٣) الأرضيات السعرية

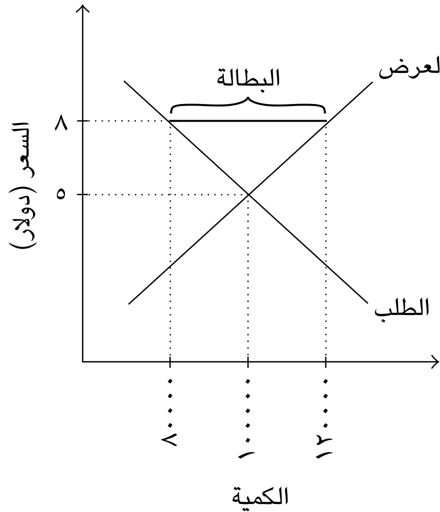
«الأرضية السعرية» هي أدنى حد قانوني لا تسمح الحكومة بانخفاض سعر سلعة أو خدمة عنه. ويواجه المشترون الذين يثبت أنهم دفعوا سعرًا أقل من سعر الأرضية دفع غرامات أو أشكال أخرى من العقوبة. والمبرر الشائع وراء فرض الأرضيات السعرية أن بعض البائعين يستحقون الحصول على سعر مقابل ما يقدمونه من سلع وخدمات يكون أعلى مما قد يحصلون عليه في ظل اقتصاد السوق.

في الدول الغربية المعاصرة، تعد الأيدي العاملة المستفيد الأول من فرض الأرضيات السعرية.[٣] على وجه التحديد، تفرض الحكومة «حدًّا أدنى للأجور» بحيث لا يُسمح لصاحب العمل قانونًا بأن يدفع للعامل أجرًا أقل من قيمة محددة في الساعة الواحدة. ولأن هذا هو أكثر أمثلة الأرضيات السعرية شيوعًا، فسنركز عليه ما تبقى من هذا الدرس.[٤] وينطبق التحليل بوجه عام على السلع والخدمات الأخرى.

وكما هو الحال مع السقوف السعرية، تسفر الأرضيات السعرية عن الكثير من التبعات غير المحسوبة، التي من شأنها أن تدفع أنصار فكرة الأرضية السعرية إلى إعادة النظر فيما إذا كانوا يساعدون العمال غير المهرة حقيقةً أم لا. ومن بين هذه التبعات:

(٣-١) الفائض الفوري

سعر (أجر) إقفال السوق للعمالة غير الماهرة يساوي بين الكمية المطلوبة من جانب أرباب العمل وبين الكمية المعروضة من العمال غير المهرة. إذا فرضت الحكومة أرضية سعرية أعلى من مستوى إقفال السوق، فسيسفر ذلك عن حدوث فائض في العمالة غير الماهرة، أي إن عدد العمال الذين يبحثون عن وظيفة بالأجر السائد سيفوق عدد العمال الذين يرغب أرباب العمل في توظيفهم. والتوصيف الشائع لهذه الحالة هو «البطالة». ويوضح المخطط البياني التالي تبعات قانون الحد الأدنى للأجور.



سوق خدمات الأيدي العاملة غير الماهرة

في الشكل السابق، أجر التوازن يساوي ٥ دولارات للساعة الواحدة؛ بمعنى أنه عندما يكون سعر الساعة ٥ دولارات، يرغب أرباب العمل في توظيف ١٠٠٠٠٠ عامل،

في الوقت الذي يتقدم فيه ١٠٠٠٠٠ شخص لشغل هذه النوعية من الوظائف التي لا تحتاج إلى مهارات عالية. عندما تتدخل الحكومة وترفع الأجر إلى ٨ دولارات للساعة، سيزداد عدد العمال الراغبين في الحصول على عمل إلى ١٢٠٠٠٠، بينما يقل عدد العمال المطلوبين للعمل إلى ٨٠٠٠٠. وهكذا سيظهر فائض مقداره ٤٠٠٠٠ عامل غير ماهر يرغبون في العمل مقابل الأجر السائد الذي يبلغ ٨ دولارات للساعة، لكنهم لن يحصلوا على وظيفة بصرف النظر عن عدد الوظائف التي يتقدمون إليها.

وحتى هذه المرحلة، ليس واضحًا أن قانون الحد الأدنى للأجور يعود بالفائدة على هؤلاء العمال غير المهرة. صحيح أن ٨٠٠٠٠ ألف عامل يتقاضون الآن ٣ دولارات إضافية عن كل ساعة عمل، لكن هناك ٢٠٠٠٠ شخص كانوا سيشعرون بالرضا لو تمكنوا من العمل مقابل الحصول على ٥ دولارات في الساعة، لكنهم الآن لا يجدون عملًا على الإطلاق. علاوة على ذلك، هناك ٢٠٠٠٠ عامل آخر يشعرون بالإحباط لعجزهم عن العثور على وظيفة يحصلون فيها على ٨ دولارات في الساعة، لكنهم لن يعملوا بأي حال من الأحوال لأن ٥ دولارات في الساعة ليس أجرًا مُرضيًا لهم.

ومن الأهمية بمكان أن ندرك أن قانون الحد الأدنى للأجور لا يُرغم صاحب العمل على توظيف عامل محدود المهارة. كل ما في الأمر أنه يجرّم توظيف المتقدم لنيل الوظيفة بأقل من الحد الأدنى المفروض من الحكومة. وبعيدًا عن فرض عقوبة على رفض أحد طلبات التقدم للوظيفة، يفرض قانون الحد الأدنى للأجور عبئًا أكبر على صاحب العمل عند التفكير في توظيف أحد الأشخاص لديه.

إذا استثنينا الأعمال الخيرية والمشاريع التي لا تهدف إلى الربح، يمكن القول إن صاحب العمل يوظف العامل لأنه يتوقع أن يساهم هذا العامل في زيادة الإيرادات بما يبرر الراتب الذي سيُدفع له. (إذا لم يفكر صاحب العمل أن العامل سيفعل ذلك، فسيكون الطرف الخاسر في الصفقة وسينعدم لديه الحافز لتوظيف العمال.) عندما ترفع الحكومة الحد الأدنى للأجور، فإنها تجعل عثور الأشخاص الذين تنخفض إنتاجيتهم عن مستوى معين على وظيفة أمرًا مستحيلًا.

ضع في اعتبارك أن بعض العمال غير المهرة لا ينتجون ما يعادل ٨ دولارات إضافية في الساعة. إذا كان العامل ينتج ناتجًا قيمته ٧ دولارات في الساعة، فإن فرض ٨ دولارات كحد أدنى يجبر صاحب العمل على أن يخسر دولارًا عن كل ساعة من الساعات التي يقضيها هذا العامل في العمل. وإذا كان صاحب العمل يريد زيادة أرباحه، فمن الذكاء ألا يوظف هذا العامل مطلقًا.

(٣-٢) انخفاض الطلب على المدى الطويل

إذا أصدرت الحكومة على حين غرة قانونًا يحدد الحد الأدنى للأجور، فسيستجيب أصحاب العمل على الفور بخفض عدد العاملين لديهم.[٥] وعلى المدى الطويل (طوال الفترة التي يظن أصحاب الأعمال بقاء هذا القانون ساريًا خلالها) سوف يغير أصحاب العمل أنشطتهم التجارية على نحو يقلل طلبهم على الأيدي العاملة.[٦] فعلى سبيل المثال: يمكنهم تركيب معدات أكثر وأدوات أحدث تتيح لكل عامل (احتفظ بوظيفته بعد إصدار القانون) أداء مهام أكثر. وهذا من شأنه أن يرفع إنتاجية العامل، أي إن العامل يستطيع زيادة إنتاجه في الساعة إذا كانت بيئة العمل مجهزة بمعدات أكثر.

على سبيل المثال: يمكن لأحد مطاعم الوجبات السريعة اليوم توظيف عدد قليل من الأشخاص، ومع ذلك يقدم مئات الوجبات في وردية عمل واحدة، بينما نفس هذا العمل في أحد مطاعم الوجبات السريعة في خمسينيات القرن الماضي كان سيتطلب عددًا أكبر من العاملين. ويُنسَب جزء من هذا الاختلاف إلى التقدم الهائل الذي طرأ على التشغيل الآلي خلال الستين عامًا الأخيرة. فبإمكان عامل مدرب جيدًا تلقيم آلة المياه الغازية بكوب فارغ وضغط أحد الأزرار، بينما يستخدم مغرفة خاصة لتعبئة البطاطس المقلية في علبة كرتونية موضوعة على حامل مخصص لهذا الغرض، وفي الوقت نفسه يتلقى من خلال سماعة متصلة بأذنه أحد الطلبات، ليبدأ على الفور تسجيل قيمة كل عنصر من عناصر الوجبة على لوحة مفاتيح. وإذا كان للزبون باقي نقود، فلن يكون العامل مضطرًّا لعدِّها، لأن آلة النقود ستُخرج الباقي في صورة مزيج مناسب من الفئات النقدية المختلفة.

وهكذا، بدلًا من توظيف ٨ عمال مثلًا مقابل ٨ دولارات في الساعة في ظل التجهيز القديم، يمكن لصاحب المطعم أن ينفق عدة آلاف من الدولارات في تحديث المعدات والتجهيزات. وهذا الاستثمار يتيح له تحقيق نفس الناتج لكن في وجود ٥ عمال فقط، ومن ثم يوفر ٢٤ دولارًا في الساعة الواحدة. ومع تعاقب الورديات، سيعوض الناتج ما أنفقه صاحب العمل في إعادة تجهيز المطعم بالمعدات الحديثة.[٧] لكن بعد عملية التجديد هذه، سيقل اعتماد المطعم دومًا على الأيدي العاملة في إنجاز العمل المطلوب.

(٣-٣) المنافسة غير المرتبطة بالأجور

المشكلة التي تسعى قوانين الحد الأدنى للأجور لحلها هي أن الطلب على العمالة ليس مرتفعًا إلى الحد الذي يسمح لكل عامل راغب في العمل أن يعثر على وظيفة تدر عليه

دخلًا مناسبًا. وبتفعيل الحد الأدنى للأجور، لا تغير الحكومة شيئًا من تلك الحقيقة، فلا يزال العمال بحاجة إلى التنافس فيما بينهم على أي إعلان وظيفي، وكل ما يفعله الحد الأدنى للأجور أنه يستبعد أحد سبل التفاوض الممكنة. ومما يثير السخرية أن هذه الخاصية من خصائص الحد الأدنى للأجور يقع ضررها أكثر ما يكون على المجموعات الأشد احتياجًا للعمل.

على سبيل المثال: مهاجر يبلغ من العمر ٢٠ عامًا لا يتحدث اللغة الأم ولا يتمتع بخبرة وظيفية لن يستطيع التنافس على وظيفة في مصنع أمام طالب جامعي (يعمل فترة الصيف) وينتمي إلى الطبقة المتوسطة ويرتاد نفس النادي الرياضي الذي يرتاده مالك المصنع إذا تقدم كلاهما للحصول على الوظيفة مقابل الأجر نفسه. لكن إذا سُمح للمهاجر بتخفيض أجره عن منافسه الجامعي، فيمكنه حينئذ أن يفوز بالوظيفة. يمكن لصاحب المصنع أن يجازف ويوظف المهاجر الذي لا يتقن اللغة الأم مقابل ٤ دولارات في الساعة، ليرى هل هو مُكِد في عمله ويمكنه التعلم سريعًا. لكن إذا فرضت الحكومة حصول جميع الموظفين الجدد على ٨ دولارات في الساعة منذ اليوم الأول لتعيينهم، فلن يتمكن المهاجر أبدًا من العثور على وظيفة وتكوين سجل وظيفي (قانوني) يتيح له الترقي في سلم الأجور.

قوانين الحد الأدنى للأجور تحرم العمال ذوي المهارات المحدودة من التنافس على الوظائف عن طريق تخفيض أجورهم. ونتيجة لذلك، سيملأ أصحاب العمل الوظائف المتاحة (القليلة) وفقًا لمعايير أخرى. فلكي تحصل على وظيفة، ستكون بحاجة إلى معرفة شخص على علاقة بآخر يعمل بالفعل في الشركة، وهكذا. والعمال الذين لا تتوافر فيهم هذه المعايير هم بوجه عام من يظن مؤيدو فكرة الحد الأدنى للأجور أنهم يساعدونهم.

(٣-٤) انخفاض جودة بيئة العمل

عند إرغام أصحاب العمل على دفع أجر أكبر في الساعة، وعند اطمئنانهم إلى وجود صف طويل من المنتظرين الذين هم على استعداد لأن يحلوا محل أي عامل يترك وظيفته، يقل لديهم الحافز لجعل الوظائف أكثر جاذبية في نواح أخرى. على سبيل المثال: قد يقلل صاحب العمل فترات الراحة، ويتوقف عن تقديم وجبات مجانية للعمال، ولا يهتم بتبريد الهواء صيفًا أو تدفئته شتاءً. وربما يتباطأ صاحب العمل في استبدال مصابيح الإضاءة التالفة، وربما يقلل إنفاقه على الأثاث المكتبي. وربما أيضًا يزود دورات المياه بأنواع رديئة الجودة من المناديل الورقية والصابون.

قانون الحد الأدنى للأجور يلغي الترتيبات المحتملة التي من شأنها أن تجعل أصحاب العمل والعمال أكثر سعادة. لنفترض أن ٣٠٠٠ عامل يتقاضون ٨ دولارات في الساعة مقابل العمل في مصنع جوه شديد الحرارة لا يجري تبريده إلا باستخدام المراوح. يجري صاحب المصنع استطلاع رأي بين العمال، فيوافقون بالإجماع على أنهم يفضلون تقاضي ٧,٥ دولارات في الساعة الواحدة، إذا زود صاحب العمل المصنع بتكييف مركزي. يظن صاحب المصنع من جانبه أن ١٠٠٠ عامل في وردية العمل سيوفرون له ٥٠٠ دولار في الساعة من تكاليف الأيدي العاملة. وبعد البحث يرى أنه يستطيع تركيب تكييف مركزي، ودفع فواتير الكهرباء التي ستصل قيمتها إلى ٤٥٠ دولار في الساعة.

من الواضح أن هذا الاقتراح يحقق فائدة لكلا الطرفين. صحيح أن نسبة ضئيلة ستُقتطع من أجر العمال، لكنهم سيفضلون الحصول على أجر أقل على أن يتصببوا عرقًا ٨ ساعات كل يوم. صاحب المصنع على الجانب الآخر سينفق آلاف الدولارات لتركيب الأجهزة الجديدة، لكن بمرور الوقت سيعوض أكثر مما أنفقه في البداية (وما سينفقه في دفع فواتير الكهرباء) من خلال التخفيض الذي حصل في الأجور. لكن إذا حُدد الحدد الأدنى للأجور بقيمة ٨ دولارات في الساعة، فلن ينفَّذ هذا الاقتراح المعقول، لأنه غير قانوني. ونتيجة ذلك أن يكد العمال في عملهم وهم يتصببون عرقًا، وسيقل ربح صاحب المصنع ٥٠ دولارًا عن كل ساعة. وعلى الرغم من أن المثال الأخير مختلق إلى حد ما، فإنه يبين قصورًا بالغًا في مسألة قوانين الحد الأدنى؛ فعوامل الجذب في أي وظيفة تكون متعددة، والراتب ليس سوى واحد من هذه العوامل. وعندما تفرض الحكومة حدًّا أدنى للأجور، فإنها تقلل من جودة مزايا الوظيفة الأخرى حتى إن العمال المحتفظين بوظائفهم يتضررون في نهاية الأمر، ناهيك عن هؤلاء الذين لا يستطيعون العثور على وظيفة على الإطلاق.

خلاصة الدرس

- التدخلية مزيج من الاشتراكية والرأسمالية. فالأفراد يحتفظون بحق ملكية معظم الموارد، لكن الحكومة تنظم استخدامهم لهذه الممتلكات.
- تؤدي السقوف السعرية إلى حدوث عجز، وانخفاض في العرض على المدى الطويل، والتوزيع غير السعري للسلع، وانخفاض في الجودة. بينما تؤدي

الأرضيات السعرية إلى حدوث فائض، وانخفاض في الطلب على المدى الطويل، والمنافسة غير المرتبطة بالسعر، وانخفاض في المزايا غير النقدية للعرض الذي يقدمه المشتري.

- توضح الرسوم البيانية للعرض والطلب حالتي العجز والفائض الناجمتين عن السقوف والأرضيات السعرية.

مصطلحات جديدة

التدخلية: فلسلفة الاقتصاد المختلط، حيث تتدخل الحكومة كثيرًا في النظام الرأسمالي لضبط كيفية استغلال الأفراد لمتلكاتهم الخاصة.

مراقبة الأسعار: سياسات تعاقب الأشخاص الذين يتداولون السلع والخدمات بأسعار تختلف عن حد معين تفرضه الحكومة.

السقف السعري: نوع من مراقبة الأسعار على سلعة أو خدمة محددة تعين حدًّا أقصى على المبلغ الذي يدفعه المشتري للبائع.

مراقبة الإيجار: سقف سعري يُفرض على إيجار الوحدات السكنية.

مُلَّاك البنايات المتهالكة: مصطلح سلبي يُطلق على الملاك الذين لا يحافظون على جودة الشقق التي يؤجرونها، والذين يتصفون في الأغلب بانعدام الضمير.

الأرضية السعرية: نوع من مراقبة الأسعار على سلعة أو خدمة محددة تعين حدًّا أدنى للسعر الذي يجب أن يدفعه المشتري للبائع.

الحد الأدنى للأجور: أرضية سعرية تُفرض على الأجور التي يتقاضاها العمال.

دعم الأسعار: سياسات حكومية تحافظ على وجود حد أدنى مقبول للأسعار ليس بواسطة تهديد المشترين الذين يدفعون أثمانًا زهيدة، وإنما عن طريق شراء الحكومة مباشرة السلعة أو الخدمة التي يحتمل أن يقل سعرها السوقي عن الحد الأدنى. (وتختلف الآثار المترتبة على دعم الأسعار عن المترتبة على الأرضيات السعرية.)

البطالة: فائض أو وفرة في سوق الأيدي العاملة، بمعنى أن بعض العمال لا يستطيعون العثور على وظيفة بالرغم من استعدادهم لأداء نفس العمل الذي يؤديه من يشغلون الوظائف بالفعل وبنفس الأجر.

أسئلة الدرس

(١) ما الشيء «المحير» في مصطلح الاقتصاد المختلط؟

(٢) كيف يمكن انخفاض الكمية المعروضة من الوحدات السكنية حتى على المدى القصير؟ ألا يكون عدد الوحدات السكنية ثابتًا في فترة معينة؟

(٣) كيف يمكن أن يتسبب فرض أرضية سعرية على البنزين في عرقلة إخلاء مدينة مهددة بإعصار وشيك؟

(٤) *كيف تقلل قوانين الحد الأدنى للأجور الطلب على الأيدي العاملة على المدى الطويل (وليس فقط على المدى القصير)؟

(٥) كيف يتسبب الحد الأدنى للأجور في الإضرار بالعمال الذين يحتفظون بوظائفهم؟

هوامش

(١) مع أن العدد الفعلي للوحدات السكنية لا يقل (على المدى القصير)، فإن العدد الذي يعرضه الملاك للإيجار سيقل لا شك بسبب قانون مراقبة الإيجارات الجديد. فأصحاب المنازل الذين كانوا يرغبون في تأجير غرفة خالية لأحد الغرباء مقابل ٨٠٠ دولار شهريًّا ربما يفضلون تركها خالية (لأبنائهم عندما يعودون من الجامعة أيام العطلات أو لضيوف جاءوا من مدينة أخرى) إذا كانوا سيؤجرونها مقابل ٦٥٠ دولارًا فقط. ملاك الوحدات السكنية أنفسهم ربما يفضلون تأجير بعض الوحدات فحسب بالسعر المنخفض لمجموعة من المستأجرين اجتازوا اختبارًا دقيقًا لأرصدتهم الائتمانية وقدرتهم على السداد وما إلى ذلك.

(٢) هناك أيضًا ٢٠٠٠ شخص آخر تضرروا من نقص الوحدات السكنية، لكنهم بطريقة ما لا يعانون معاناة فعلية (باستثناء الجهد والوقت اللذين يبذلونهما بلا طائل في البحث عن وحدة سكنية). إذا سُمح للسعر بأن يرتفع إلى مستوى توازن السوق، لما تمكن هؤلاء من الحصول على وحدة سكنية أيضًا.

(٣) المزارعون أيضًا يستفيدون من «دعم الأسعار»، وفيه تضع الحكومة حدًّا أدنى لأسعار بيع حاصلات زراعية معينة. لكن عادة ما تفرض الحكومة هذا الحد الأدنى باستخدام أموال الضرائب لرفع الطلب على السلع التي تحظى بالدعم. وبدلًا من معاقبة

الأشخاص الذين يدفعون أقل من ١٠ دولارات مقابل مكيال القمح، تتدخل الحكومة وتشتري القمح (وتخزنه في صوامع) كلما انخفض سعر السوق عن ١٠ دولارات. يختلف تحليل هذا النوع من «الأرضية السعرية» كثيرًا عن الأمثلة التي نتناولها في النص.

(٤) تحليلنا للحد الأدنى من الأجور المفروض صراحةً من الحكومة ينطبق بوجه عام على الحالة التي يهدد فيها أحد اتحادات العمال باستخدام العنف أو تدمير ممتلكات من أجل زيادة أجور المنتسبين إليه عن مستوى إقفال السوق. ينظر عدد كبير من الاقتصاديين إلى ذلك على أنه شكل من أشكال التدخل الحكومي، لأن الحكومات لا تعاقب عادةً اتحادات العمال على تهديدها غير القانوني بالطريقة التي قد تعاقب بها محاولات أخرى (من جانب أرباب العمل أثناء التفاوض مع العمال على سبيل المثال) لعرقلة الصفقات الطوعية. لكن مناقشتنا في النص ستقتصر على التدخلية الخالصة التي تأتي مباشرة من الحكومة.

(٥) أو سيرغبون في فعل ذلك على الأقل ما إن تسمح الالتزامات التعاقدية بذلك. لكن على أرض الواقع قد تكون هناك موانع أخرى، مثل انخفاض الحالة المعنوية للعمال عندما يرون صاحب العمل يسرِّح ١٠٪ من الموظفين نتيجة ارتفاع الحد الأدنى للأجور. ومع ذلك، فإنه في حالة ثبات جميع العوامل الأخرى ستؤدي زيادة الحد الأدنى إلى تقليل عدد العمال (محدودي المهارة).

(٦) عندما نقول إن «الطلب» (وليس فقط الكمية المطلوبة) ينخفض على المدى البعيد، فهذا يعني أمرين؛ أولًا: عند الحد الأدنى الثابت من الأجور سيقل عدد العمال الذين يستطيعون الحصول على وظيفة، ثانيًا: حتى لو ألغت الحكومة الحد الأدنى للأجور في النهاية، فإن عدد توازن العمال الموظَّفين (عند تلك النقطة) سيكون في الأساس أقل من العدد الأصلي للعمال قبل فرض الحكومة الحد الأدنى للأجور.

(٧) لاحظ أنه عند الأجر الأساسي الذي يساوي ٥ دولارات للساعة، لن توفر عملية التجديد للمالك سوى ١٥ دولارًا في الساعة جراء تقليل تكاليف العمالة. واعتمادًا على تكاليف التجديد (بعد الحساب الدقيق للفائدة وإهلاك المعدات الجديدة) قد يكون قانون الحد الأدنى للأجور الفارق بين تصميم مطعم يحتاج ثمانية عمال مقابل مطعم آخر يحتاج خمسة عمال فقط.

الدرس الثامن عشر

ضرائب المبيعات وضرائب الدخل

ستتعلم في هذا الدرس:

- الأثر العام للإنفاق الحكومي.
- الطرق الثلاثة التقليدية التي تدفع بها الدولة نفقات مشترياتها.
- الآثار المحددة المترتبة على كل من «ضرائب المبيعات» و«ضرائب الدخل».

(١) الإنفاق الحكومي

برامج الإنفاق الحكومي واحدة من أكثر السبل تأثيرًا فيما يتعلق بتغيير الحكومة طبيعةَ الاقتصاد من حيث ناتج السوق الحرة. سنتعرف في هذا الدرس على بعض الطرق التي تتسبب من خلالها هذه الأنشطة في حدوث تشوهات اقتصادية، وذلك في ضوء ما نعرفه عن كيفية عمل اقتصاد السوق الخالص. تذكر أن تضع في اعتبارك أن التحليل الاقتصادي في حد ذاته لا يحدد إذا كانت السياسة الحكومية جيدة أم سيئة، لكن التحليل الاقتصادي الموضوعي يمكنه أن يبين لنا أن التبريرات النمطية للسياسات التدخلية هي تبريرات باطلة. وهذا لأن التدخلية في حد ذاتها تؤدي إلى نتيجة أسوأ وفقًا لنفس المعايير التي يحددها مؤيدوها.

بصرف النظر عن كيفية حصول الحكومة على أموالها، فهي عندما تنفق هذه الأموال تسحب الموارد بالضرورة من القطاع الخاص وتخصصها لقنوات تحددها السلطات السياسية. على سبيل المثال: عندما تنفق الحكومة ١٠٠ مليون دولار في إنشاء أحد الجسور، نكون على علم بأن هذا يؤثر على الاقتصاد حتى إذا لم نكن نعلم مصدر المائة مليون دولار. فمن أجل إنشاء الجسر، سيتعين على الحكومة توظيف عمال وشراء

موارد مثل الخرسانة وحديد التسليح. وما إن تكرَّس تلك المواد والأيدي العاملة النادرة لبناء الجسر حتى تصبح غير متاحة أمام الأفراد في القطاع الخاص. فالعامل الواحد لا يستطيع بناء مصنع لإحدى الشركات الخاصة أثناء الساعات التي يعمل فيها على بناء الجسر التابع للحكومة. وبالطبع، لا يمكن استخدام الخرسانة وحديد التسليح المخصص لبناء الجسر في بناء مبانٍ أخرى لحساب أصحاب الأعمال في القطاع الخاص.

إذا أعلن المسئولون السياسيون أنهم سينفقون أموال الدولة من أجل تحقيق أقصى قدر من السعادة لأنفسهم، فلن يتبقى شيء يقوله علم الاقتصاد. فعندما يقرر مُلّاك «ديزني لاند» إنشاء جسر يربط بين مناطق مدينة الملاهي، فهم أيضًا يستغلون الموارد ويجعلونها غير متاحة أمام الآخرين في الاقتصاد. فما المشكلة إذن إن تصرفت الحكومة على النحو نفسه؟

الفرق الجوهري بين الحالتين أن ملاك «ديزني لاند» يعملون في اقتصاد السوق الطوعي، ومن ثم فهم معرضون لاختبار الأرباح والخسائر. وإذا لم ينفقوا المائة مليون دولار على الاستهلاك الشخصي (كشراء البيوت الفخمة والسيارات الفارهة)، بل أنفقوها في عمل يجعل «ديزني لاند» أكثر إثارة لمتعة روادها، فسيحصلون على تغذية رجعية موضوعية من جانب المستهلكين. فبإمكان المحاسبين أن يخبروهم عما قريب هل يستقبلون عددًا أكبر من الزوار (ومن ثم إيرادات أكثر) بعد تركيب لعبة جديدة أو القيام بأي مشروع استثماري آخر.[١] تذكر أن اختبار الأرباح والخسائر — اعتمادًا على أسعار السوق — هو ما يوجِّه أصحاب الأعمال نحو الاستخدام الحذر لموارد المجتمع النادرة.

في المقابل، لا تستطيع الحكومة الاعتماد على تغذية رجعية موضوعية من أسعار السوق، لأنها تعمل (جزئيًّا على الأقل) خارج السوق. المعروف أن التدخلية مزيج ما بين الرأسمالية والاشتراكية، ومن ثم فهي تعاني (على نحو جزئي) عيوب الاشتراكية. وبقدر ما «تشتري» الحكومة مواردها من القطاع الخاص — بدلًا من إصدار أوامر رسمية تُلزم العمال بقضاء أوقاتهم في بناء الجسر بلا أجر، أو مصادرة الخرسانة وحديد التسليح اللازمين لهذا الغرض — تفرض ميزانية الحكومة حدًّا لمقدار الموارد التي تأخذها من القطاع الخاص. (في ظل الاشتراكية الخالصة، تخضع «جميع» الموارد الاقتصادية لتوجيهات الحكام السياسيين.)

لكن لأن الحكومة ليست شركة، فهي لا تجمع أموالها طواعية من «مستهلكي» خدماتها. ومن ثم، فإنه بالرغم من أن السلطات السياسية في الاقتصاد التدخلي تدرك

الأهمية النسبية للموارد التي تستخدمها في برامجها — بسبب أسعار السوق الخاصة بكل وحدة يتعين عليها شراؤها — فهي لا تزال تفتقر إلى مقياس موضوعي لمدى استفادة المواطنين من هذه النفقات. ومن دون تغذية راجعة كهذه، حتى لو أرادت السلطات مساعدة مواطنيها بأقصى قدر تستطيع، فإنها مثل طائر يحلِّق أعمى أو بعين واحدة على أفضل تقدير.

سنفترض أن الحكومة قررت بناء مكتبة عامة لتجعل الوصول للكتب وخدمة الإنترنت متاحًا بالمجان لأفراد المجتمع. لأن الحكومة تملك ميزانية محدودة، فلن تقدم على فعل شيء فيه تبديد للمال لدرجة العبث كطلاء المكتبة بالذهب، أو ملء أرففها بالطبعات الأولى النادرة من روايات مشاهير الكتَّاب. سنفترض أن الحكومة حاولت أن تكون حية الضمير،[٢] وطرحت مناقصة لعدة مقاولين معروفين بحسن السمعة، وتمكنت من إنشاء مكتبة متواضعة بتكلفة ٤٠٠٠٠٠ دولار.

ومع ذلك، حتى إذا لم يجد المدققون الخارجيون أو الصحفيون شيئًا يشوبه الفساد أو يثير الصدمة في تلك العملية، فسيظل السؤال قائمًا: «هل كان الأمر يستحق إنفاق ٤٠٠٠٠٠ دولار في إنشاء هذه المكتبة تحديدًا، وفي هذا الموقع بالذات؟» أهم ما في الأمر أننا على يقين من شيء واحد، وهو أنه ما من مستثمر ظن أنه سيحصل على إيرادات كافية من تحصيل رسم على إعارة الكتب، بحيث يكون المشروع جديرًا بما أنفق عليه. نحن نعلم ذلك لأن المكتبة لم توجد إلا بعد أن استخدمت الحكومة أموالها في بنائها!

من بين طرق التفكير في نفقات الحكومة أنها بالضرورة توجِد سلعًا وخدمات لم يكن الأفراد في القطاع الخاص يعتبرونها جديرة بالإنتاج.[٣] عندما تنفق الحكومة الأموال، فإنها توجِّه الموارد بعيدًا عن الاتجاه الذي يفترض أن تسلكه وفقًا لقرارات الإنفاق في القطاع الخاص، وتوجهها إلى مشروعات لن تدر ربحًا لو أنتجها مستثمرو القطاع الخاص بأموالهم.[٤]

وهكذا فإن السلطات السياسية في الاقتصاد التدخلي تواجه أحد شطري مشكلة الحساب الخاصة بالاشتراكية. حتى لو أغفلنا الاعتبارات السابقة على أساس أن «تفضيلات الأثرياء فيما يتعلق باستغلال الموارد ليست ذات صلة»، ستبقى لدى السلطات السياسية مشكلة تحديد أفضل طريقة لمساعدة الفقراء والمتضررين وغيرهم. على سبيل المثال: هل من الأفضل إنفاق ٤٠٠٠٠٠ دولار في إنشاء مكتبة عامة، أم أن هذا المبلغ يحقق «نفعًا أكبر» لو أُنفق في شراء أمصال ضد مرض الأنفلونزا للأطفال الذين يعيشون تحت

خط الفقر؟ في حالات كهذه، تكون الدولة في الأساس موزعًا كبيرًا للتبرعات الخيرية. حتى المواطنون الذين يرحبون بهذه الفكرة عليهم أن يسألوا أنفسهم: لم نحتاج توزيع تبرعاتنا عبر آلية سياسية؟ ولم لا نلغي مركزية القرارات ونتيح لكل فرد التبرع بنقوده للجهة الخيرية التي يراها أكثر استحقاقًا؟

الواقع أن مؤيدي التدخل الحكومي يمكنهم تقديم إجابات (عملية إلى حد ما) لهذه التساؤلات.[٥] مع ذلك سيصبح الوضع — في أحسن الظروف — أشبه بالبحث عن أقل الحلول ضررًا. وبصرف النظر عن الفوائد المحتملة للإنفاق الحكومي، فإنه يعاني مشكلة الحساب التي تعانيها الاشتراكية أيضًا. فالنظام يسمح لمجموعة مختارة من المسئولين السياسيين بأن ينحوا جانبًا آراء الأفراد فيما يتعلق بالكيفية التي ينبغي من خلالها استخدام (بعض) أملاكهم لتوجيهها في مشروعات مختلفة. وهذا عيب خطير للغاية يواجَه به مؤيدو التدخلية بوصفها وسيلة لزيادة «الرفاهة العامة» أيًّا كان تعريفها.

سرُّ سوء سمعة البيروقراطيين إلى هذا الحد

يختلف البيروقراطي عن غير البيروقراطي تحديدًا لأنه يعمل في مجال يستحيل فيه تقييم ناتج الجهد البشري بالمال.

لودفيج فون ميزس،
كتاب «البيروقراطية»، صفحة ٥٣

(٢) كيف تمول الحكومة إنفاقها

بالإضافة إلى التشوه الاقتصادي (فيما يتعلق بنتاج السوق الحرة) الناجم عن الإنفاق الحكومي في حد ذاته، توجد تشوهات إضافية اعتمادًا على مصدر الإيرادات الحكومية. عادة، هناك ثلاث أدوات تجمع الدولة من خلالها الأموال: «الضرائب»، و«عجز الموازنة»، و«التضخم». فعندما تفرض الحكومة ضرائب، تلزم الأفراد والشركات بدفع أموال للحكومة وفقًا لقوانين محددة. وعندما تُحدث الحكومة عجزًا، فهي تقترض المال من الأفراد أو الشركات أو المؤسسات الحكومية الأخرى عن طريق بيع سندات. ومن الناحية القانونية، تكون الحكومة ملزمة بسداد هذه القروض بالإضافة إلى الفائدة. وأخيرًا،

عندما تجمع الحكومة أموالًا عن طريق التضخم، فإنها توجِد أموالًا جديدة من لا شيء وتستخدمها في تمويل مشترياتها.

سندرس العجز الحكومي والتضخم لاحقًا في هذا الكتاب، وسنركز فيما تبقى من هذا الدرس على اثنين من المصادر الرئيسية للإيرادات الضريبية التي تجمعها الحكومة، وهما ضرائب المبيعات وضرائب الدخل.

قبل أن نبدأ، علينا أن نؤكد ثانية أن التشوهات التي سنناقشها فيما يلي هي إضافة إلى التشوهات الناجمة عن تحويل الموارد من أيدي مستثمري القطاع الخاص (الخاضعين لاختبار الأرباح والخسائر) لتوجيهها وفقًا لآلية سياسية. وما سنبينه فيما يأتي هو أن الحكومة لا تشوه الاقتصاد حينما تنفق المال فحسب، بل عندما تجمع الأموال عن طريق الضرائب في المقام الأول.

ولتعرف الفرق، دعنا نتخيل حالة بالغة التطرف تفرض فيها الحكومة ضريبة على الدخل نسبتها ٢٠٠٪، مما يعني أنك ملزَم قانونًا بدفع دولارين لمصلحة الضرائب عن كل دولار تكسبه! في هذا السيناريو المنافي للعقل، من الواضح أن عددًا قليلًا للغاية من الأشخاص هم من سيعملون، أو على الأقل عدد قليل للغاية من الأشخاص هم من سيعملون «وفقًا للسجلات الرسمية» ويبلغون الحكومة بمقدار دخلهم عندما يحين موعد سداد الضرائب. ونتيجة لذلك، ستجمع الحكومة إيرادات ضئيلة جدًّا، ولن تكون قادرة على إنفاق الكثير من الأموال على إبعاد الموارد عن أكثر استخداماتها ربحية. لكن من الخطأ بالتأكيد أن نستنتج أن هذا الاقتصاد الافتراضي سيعاني القليل من التشوهات الاقتصادية نتيجة التدخل الحكومي. ففي هذا السيناريو، سيترك الجميع وظائفهم الرسمية ويضطرون للعيش على ما يزرعونه بأنفسهم، أو يعملون في وظائف «السوق السوداء» التي يمكن إخفاؤها عن أعين السلطات. وسيغرق الاقتصاد في حرمان مطلق بسبب قانون الضرائب الجزائية مع أنه أسفر عن جمع القليل جدًّا من الإيرادات التي لن تزيد ميزانية الحكومة كثيرًا.

باختصار، الحكومات تشوه الاقتصادات عندما تنفق الأموال وعندما تجمعها. وسندرس الآن التشوهات المترتبة على جمع الحكومة الأموال عن طريق فرض الضرائب على المبيعات والدخول.

(٣) ضرائب المبيعات

تحصل الدولة بموجب «ضريبة المبيعات» على نسبة من المدفوعات في عملية بيع معينة. على سبيل المثال: إذا كانت هناك ضريبة مبيعات ٥٪ على الوجبات التي تقدم في جميع المطاعم، فإن من يطلب طعامًا قيمته ١٠٠ دولار — وفقًا للأسعار في قائمة الطعام — عليه أن يدفع ١٠٠ دولار للمطعم إضافة إلى ٥ دولارات للحكومة. وما يحدث على أرض الواقع أن المطعم يحصل على ١٠٥ دولارات كاملة من الزبون عند انتهائه من الوجبة، وينحي جانبًا ٥ دولارات ليرسلها إلى الحكومة على فترات دورية.

تشوه ضرائب المبيعات الاقتصادَ لأنها تجبر الزبائن على مواجهة أسعار غير دقيقة. في المثال السابق، نرى الزبون ملزمًا في النهاية بدفع ١٠٥ دولارات مقابل الوجبة التي تناولها، بينما الواقع أن المطعم يحتاج الحصول على ١٠٠ دولار فقط ليغطي تكاليف الأيدي العاملة واللحم النيئ والشراب وغيرها من الموارد الداخلة في إعداد الوجبة. ويكون هذا التشوه واضحًا عندما تفرض الدولة ضريبة مبيعات مرتفعة على بعض السلع — كالمشروبات الكحولية — بينما تعفي سلعًا أخرى — كالفاكهة على سبيل المثال — من ضرائب المبيعات تمامًا. وعدم التوازن بين ضرائب المبيعات على هذا النحو يجعل أسعار السلع الخاضعة لفرض الضريبة تبدو وكأنها باهظة؛ الأمر الذي يدفع المستهلكين لشراء وحدات أقل من السلع المفروضة عليها الضرائب والمزيد من السلع المعفاة من الضرائب.

بالطبع قد يقول كثير من الإصلاحيين: «هذا هو المراد تحديدًا! فنحن نريد إثناء الأفراد عن تناول الكحوليات.» لكن مثل هذا الرأي قائم على قرار الإصلاحيين بأن تفضيلاتهم أهم من تفضيلات المستهلكين الذين ينفقون نقودهم في السوق. لا يمكن لعلم الاقتصاد أن يحدد هل هذه «الأبويَّة» جيدة أم لا، لكنه يلاحظ أن المستهلكين أنفسهم سيرون أنهم أضيروا؛ على الأقل من وجهة نظر شخصية قاصرة. فرض ضرائب مرتفعة على المشروبات الكحولية يصادر بعض الخيارات المتاحة للمستهلكين. فالأشخاص الذين يرغبون في تناول طعام صحي دائمًا أمامهم خيار بألا ينفقوا أي نقود على شراء الكحوليات، دون الحاجة لأن ترفع الحكومة الأسعار.

كثير من الاقتصاديين العمليين ينصحون الحكومات بفرض ضرائب مبيعات موحدة بمعدلات منخفضة، وذلك بغرض الحد من مثل هذه التشوهات. فبدلًا من فرض ضريبة مبيعات ١٠٪ على نصف السلع في السوق، يقترح معظم الاقتصاديين فرض الحكومة ضريبة مبيعات قيمتها ٥٪ فقط على جميع السلع في السوق. وهذا التحول من شأنه أن

يعود على الحكومة بالإيرادات نفسها،[٦] وأن يقضي على الأضرار التعسفية التي تعانيها قطاعات بعينها في الاقتصاد.

مع ذلك علينا أن نتذكر أن «الأسعار تعني شيئًا» في اقتصاد السوق الخالص؛ فهي مؤشرات للندرة الحقيقية. ومن ثم فإنه حتى إذا فرضت الحكومة ضرائب مبيعات موحدة و«عادلة» على جميع السلع والخدمات، فستشوه الاقتصاد أيضًا، لأنه سيظل لدى المستهلكين حافز ألا يتقاضوا دخلًا كبيرًا من الأساس. لتوضيح ذلك، سنضرب مثالًا لحكومة تفرض ضريبة مبيعات موحدة قيمتها ١٠٠٪ على جميع السلع في السوق. بالرغم من تأثر جميع القطاعات بفرض الضريبة، فمن الواضح أن هذا لا يعني «التعادل» بين تلك القطاعات. سينتهي الأمر بشراء المستهلكين سلعًا أقل في المجمل، وبسماحهم لدخولهم بأن تنخفض عن طريق تقليل ساعات عملهم (والاستمتاع بمزيد من وقت الفراغ). وبالإضافة إلى هذا التأثير الواضح، هناك أيضًا نقطة خفية تجعل من المستحيل فرض ضريبة مبيعات موحدة. ففرض ضريبة مبيعات بقيمة ١٠٠٪ سيرفع سعر عبوة العلكة من دولار واحد إلى دولارين، بينما سيرفع سعر السيارة الرياضية من ٥٠٠٠٠ دولار إلى ١٠٠٠٠٠ دولار. وفي الأغلب ستنخفض مبيعات العلكة كثيرًا عن مبيعات السيارات الرياضية.

حتى الآن، كنا نفترض أن جميع أفراد المجتمع ينصاعون لقوانين الضرائب التي تفرضها الحكومة. لكن الحقيقة أنه كلما ارتفعت ضريبة المبيعات وشملت سلعًا أكثر، زاد لجوء التجار والمستهلكين إلى التعامل في السوق السوداء؛ بمعنى أنهم سيشتركون في صفقات طوعية دون إبلاغ الحكومة بها أو إرسال المدفوعات الضريبية المفروضة قانونًا إلى الحكومة. ورد الفعل هذا ما هو إلا تشوه آخر ناجم عن فرض ضرائب المبيعات، لأن بعض السلع (كالسجائر) يسهل تداولها في السوق السوداء أكثر من سلع أخرى (كالسيارات مثلًا).

(٤) ضرائب الدخل

عندما تفرض الحكومة «ضريبة دخل»، فإنها تلزم الأفراد والشركات بتحويل جزء من دخولهم خلال فترة معينة إلى الحكومة. وعادةً ما يعبَّر عن ضرائب الدخل بنسبة مئوية، وغالبًا ما تكون «متصاعدة»، بمعنى أن أجزاء مختلفة من دخل الفرد (قبل اقتطاع الضريبة) تُفرض عليها نسب ضريبة مختلفة. سنفترض أن ضريبة دخل بها

«شريحتان»؛ نسبة ١٠٪ للدخل حتى ١٠٠٠٠ دولار، ونسبة ٢٠٪ للدخل الأعلى من ١٠٠٠٠ دولار. على ذلك فإن الشخص الذي دخله قبل الاقتطاع الضريبي يساوي ١٠٠٠٠٠ دولار سيدفع للحكومة (١٠٪ × ١٠٠٠٠ دولار + ٢٠٪ × ٩٠٠٠٠ دولار) = ١٠٠٠ دولار + ١٨٠٠٠ دولار = ١٩٠٠٠ دولار.[٧]

وبقدر ما تعفي ضريبة الدخل مصادر دخول معينة، فإنها تسبب تشوهات بين تلك القطاعات. على سبيل المثال: قد يعفى دخل الفائدة الناتج عن شراء سندات البلدية من الضريبة، بينما تُفرض على دخل الفائدة الناتج عن شراء سندات إحدى الشركات. وهذا يدفع المستثمرين إلى إقراض نقود أكثر للبلدية، ونقود أقل للشركات — حال ثبات جميع العوامل الأخرى — ويشوه توزيع رءوس الأموال.

هناك مثال آخر على هذا النوع من التشوه يرتبط بمشاكل تقديم الرعاية الصحية في الولايات المتحدة. ففي ظل قانون ضرائب الدخل الأمريكي الحالي، عندما يحصل الموظفون على تأمين صحي كجزء من عملهم، لا تُحتسب هذه الفائدة ضمن الدخل الخاضع للضريبة. لكن إذا أخذ صاحب العمل النقود التي كان سينفقها في خدمات التأمين الصحي على موظفيه، وأعطاهم إياها مباشرة في صورة زيادة في الراتب، فسوف تخضع للضريبة في هذه الحالة، بمعنى أن الموظف لن يحصل على كامل قيمة الزيادة الخاصة بالتأمين الصحي. بعبارة أخرى، شراء صاحب العمل تأمينًا صحيًّا للموظفين أرخص كثيرًا (اعتمادًا على معدل ضريبة الدخل النسبي) من شراء الموظفين إياها بأنفسهم. وهذا سبب رئيسي في أن التأمين الصحي يكون وثيق الارتباط بوظيفة المرء، بينما يستخدم الأفراد رواتبهم في شراء التأمين على السيارات والتأمين ضد الحرائق.

إضافة إلى إعفاء مصادر دخل معينة من الضرائب، هناك تشوه رئيسي آخر لقانون ضرائب الدخل يأتي من السماح لنفقات معينة بأن تُستثنى (أو تُخصم) من الدخل الخاضع للضريبة. على سبيل المثال: يستطيع ملاك المنازل خصم الفائدة التي يدفعونها على القروض العقارية لمنازلهم من تقدير ضريبة الدخل. وهكذا فإن الشخص الذي دخله قبل اقتطاع الضريبة ١٠٠٠٠٠ دولار لكنه يدفع ٥٠٠٠ دولار فائدة على القرض الذي حصل عليه من البنك لشراء منزله سيبلغ مصلحة الضرائب أن «دخله الخاضع للضريبة» يساوي ٩٥٠٠٠ دولار. وحينها ستطبق الشريحة الضريبية المناسبة على هذا المبلغ الأقل، وليس على المائة ألف دولار الفعلية. يقال إن «ثغرة» كهذه في قانون ضرائب

الدخل قد تجعل الاقتصاد أقرب بوجه عام إلى نموذج السوق (من خلال الحد من قابلية تطبيق ضرائب الدخل المشوِّهة)، لكن من الواضح أنها تسبب تشوهات كبيرة بين قطاعات الأفراد، لا سيما إذا كانت ضريبة الدخل الحدية مرتفعة. وفي حالة خصم فائدة القرض العقاري، يمنح هذا التشوه الأفرادَ حافزًا مفتعلًا لإطالة مدة الرهن العقاري واستخدام أموالهم في استثمارات أخرى بدلًا من الإسراع بسداد قروضهم للبنك.[٨]

أكبر التشوهات الناجمة عن قانون ضرائب الدخل يرتبط بالقرار المتعلق بمقدار الدخل المفترض كسبه من الأساس. لا شك أن الأفراد سيعملون أقل إذا كان العائد من عملهم (أي الدخل النقدي) يخضع لضريبة مرتفعة. قد يطيل طلاب الجامعة سنوات دراستهم، وقد يتقاعد العمال الأكبر سنًّا في وقت مبكر. وفي الاقتصاد ككل، سيقل إجمالي عدد ساعات العمل — لا سيما ساعات الإضافي أثناء العطلات — وذلك بسبب تغير الحافز. سيحدث ذلك لأن الأفراد سيعملون عددًا أقل من الساعات (ويستمتعون بقدر أكبر من وقت الفراغ)، ولأنهم أيضًا سيعملون سرًّا أو بعيدًا عن أعين السلطات دون إبلاغ الحكومة بما يكسبونه. ولأن بعض الدخول يسهل إخفاؤها عن أخرى، فهذا التشجيع على نشاط السوق السوداء سيتسبب في تشويه الاقتصاد أيضًا.

أخيرًا، سنناقش أحد الآثار المترتبة على قانون ضريبة الدخل، وهو أثر يغفل عنه كثير من المحللين. يقول بعض الأفراد إن ارتفاع الضريبة — ما دام ارتفاعًا معقولًا — لن يكون له تأثير ملحوظ على النشاط الاقتصادي، لأن «الأفراد لا يزالون مضطرين إلى العمل». افترض أن الحكومة لم تكن تفرض ضرائب دخل على الإطلاق، لكن مع حاجتها إلى مزيد من الإيرادات، فإنها تفرض شريحة ضريبية جديدة نسبتها ٢٠٪ على جميع الدخول التي تزيد عن ٨٠٠٠٠ دولار. سيظن كثير من المراقبين أن هذا لن يؤثر كثيرًا في الاقتصاد، لأن الأفراد الذين يجنون دخلًا أكبر من ٨٠٠٠٠ دولار لن يتوقفوا عن العمل بسبب الضريبة الجديدة!

لكن هذا التحليل يغفل حقيقة أن الراتب النقدي ليس سوى عنصر واحد من مجموع العناصر التي تغري العامل بقبول الوظيفة. افترض أن شخصًا يعمل مدير حسابات لدى شركة مرموقة في إحدى المدن الهادئة بالغرب الأوسط، ويكسب دخلًا مقداره ٨٠٠٠٠ دولار سنويًّا، ثم تقدم للعمل لدى شركة أكبر في مدينة نيويورك براتب ١٤٠٠٠٠ دولار سنويًّا. لكن سلبيات الوظيفة الجديدة أن الرجل

سيضطر لتغيير مكان إقامته وهو ليس بالأمر اليسير، وسيتعين عليه دفع مبالغ أكبر مقابل شراء منزل أو استئجار شقة، فضلًا عن أن الوظيفة الجديدة ستكون مرهقة بكثير عن الوظيفة الحالية، وسيمضي الرجل ساعتين إضافيتين في الذهاب إلى العمل والعودة منه يوميًّا. قبل اقتطاع ضريبة الدخل، سيكون عليه أن يقرر هل حصوله على ٦٠٠٠٠ دولار زيادة في راتبه سنويًّا يعوض تلك السلبيات المرتبطة بالوظيفة الجديدة.

بعد تفعيل ضريبة الدخل الجديدة، تنخفض ميزة الوظيفة المعروضة في نيويورك على نحو ملحوظ. إذا قبل الرجل بالوظيفة، فسيرتفع راتبه إلى ١٤٠٠٠٠ دولار، لكنه سيدفع للحكومة ١٢٠٠٠ دولار. ومن ثم سيكون دخله بعد اقتطاع الضريبة ١٢٨٠٠٠ دولار فقط مقارنة براتبه الحالي الذي يساوي ٨٠٠٠٠ دولار (الذي يقع أسفل الخط الضريبي مباشرة). على الرجل أن يقرر الآن هل يعوضه ٤٨٠٠٠ دولار إضافية — وليس ٦٠٠٠٠ دولار — عن تغيير محل إقامته وشراء مسكن باهظ التكلفة والتعرض لضغط عمل أكبر وقضاء وقت أطول في الذهاب للعمل والعودة منه. حتى لو اتخذ الرجل قرارًا بالانتقال إلى نيويورك، فمن الواضح أنه في اقتصاد يضم ملايين العمال، تؤثر ضريبة الدخل المرتفعة تأثيرًا سلبيًّا على قراراتهم حول أي الوظائف يقبلون. وهكذا، فإن ضرائب الدخل — لا سيما مع ارتفاعها أكثر فأكثر — تتعارض مع قدرة اقتصاد السوق على جذب العمال إلى الوظائف المناسبة بواسطة الأجور والرواتب المرتفعة. ويمكن القول إن «الإشارة» التي يرسلها المستثمرون بعرض أجور مرتفعة على العمال يعترضها تشويش من جانب قانون الضرائب.

الضرائب تعوق الإنتاج

«ثمة تأثير سلبي يترتب على فرض ضريبة على الدخل الشخصي بنسبة ٥٠ أو ٦٠ أو ٧٠ بالمائة. سوف يتساءل الأفراد لم يُفترض بهم العمل ستة أو ثمانية أو تسعة أشهر لمصلحة الحكومة، وستة أو أربعة أو ثلاثة أشهر لأنفسهم ولأسرهم. إذا كان المستثمرون سيتكبدون الخسارة وحدهم وقت الخسارة، ويحتفظون بجزء صغير من المكسب (بسبب الضرائب) وقت الربح، فسوف يرون المخاطرة برءوس أموالهم ضربًا من الحماقة. علاوة على ذلك، سيقل رأس المال المخصص للمخاطرة على نحو هائل، لأنه يخضع للضريبة قبل تجميعه. باختصار، لن يكون هناك وجود لرأس المال الذي يوفر وظائف جديدة، والجزء الذي سيوجد منه لن يلقى التشجيع لبدء مشروعات جديدة.

> وهكذا يتسبب المسئولون عن الإنفاق الحكومي في إحداث مشكلة البطالة التي يدَّعون أنهم يسعون لإيجاد حل لها.»
>
> هنري هازليت،
> كتاب «الاقتصاد في درس واحد»، صفحة ٣٨

خلاصة الدرس

- بصرف النظر عن مصدر الإنفاق الحكومي، فإنه دائمًا يحول الموارد من مشروعات القطاع الخاص إلى مشروعات تقررها السلطة السياسية.
- عادةً تدفع الدولة ثمن مشترياتها من الضرائب، والاقتراض، والتضخم.
- جميع أشكال الضرائب تشوه الاقتصاد مقارنة بنتاج السوق الحرة. تميز ضرائب المبيعات بعض السلع على غيرها، إذا لم تكن الضريبة موحدة. حتى ضريبة المبيعات الموحدة تقلل المكافآت التي تعود على الأفراد من العمل، مما يشجعهم على تفضيل المزيد من وقت الفراغ. أما ضرائب الدخل فإنها تضر بالعمل ضررًا مباشرًا، وتشجع الأفراد على اختيار الوظائف ذات المزايا غير النقدية.

مصطلحات جديدة

الضرائب: عملية تحصل بموجبها الحكومة على ملكية أجزاء من الدخول أو الأصول الأخرى المملوكة للأفراد.

عجز الموازنة: زيادة الإنفاق الحكومي عن الإيرادات الضريبية. والعجز هو المبلغ الذي يتعين على الحكومة اقتراضه لتسديد نفقاتها خلال فترة زمنية محددة.

التضخم: خلق أموال جديدة، مما يؤدي إلى رفع الأسعار.

السوق السوداء: نظام قائم على الصفقات غير المشروعة التي تخل بالقوانين التي تفرضها الحكومة.

ضريبة المبيعات: ضريبة تفرض على السلع والخدمات التي تباع للمستهلك. وعادةً ما تفرض ضرائب المبيعات في صورة نسب مئوية من المبلغ قبل اقتطاع الضريبة.

الأبويَّة: تجاهل رغبات شخص آخر بسبب النظر إليه على أنه غير أهل لاتخاذ القرار الصائب.

ضريبة الدخل: ضريبة تفرض على إيرادات فرد أو شركة. وعادةً ما تطبق ضرائب الدخل في صورة نسب مئوية من الدخل قبل اقتطاع الضريبة.

ضريبة دخل متصاعدة: ضريبة دخل تُطبَّق بمعدلات أعلى على مستويات الدخل الأعلى.

شرائح ضريبة الدخل: مستويات الدخل التي تخضع للضريبة بمعدلات متفاوتة. على سبيل المثال: أقل شريحة ضريبية قد تشمل الدخول التي تتراوح من صفر إلى ١٠٠٠٠ دولار وتُفرض عليها ضريبة ٣٪، بينما قد تشمل الشريحة التالية الدخول التي تتراوح من ١٠٠٠١ إلى ٢٠٠٠٠ دولار وتُفرض عليها ضريبة ٥٪.

الخصم الضريبي: بند في قانون الضرائب يسمح باقتطاع تكاليف بعينها (مثل التكاليف الطبية أو سعر شراء لوحة شمسية جديدة) من دخل الفرد الخاضع للضريبة. ومعنى هذا أن النفقات المعفاة من الضريبة تسدَّد من أموال غير خاضعة للضريبة مما يتيح للفرد الاستفادة من دخله في شراء مزيد من المنتجات.

الدخل الخاضع للضريبة: مقدار الدخل الخاضع فعليًّا لمعدلات الضريبة الرسمية لكل شريحة ضريبية. والدخل الخاضع للضريبة هو الدخل الرئيسي بعد خضوعه لكل الخصومات والتعديلات الأخرى.

أسئلة الدرس

(١) *هل يخلُص علم الاقتصاد إلى أن الإنفاق الحكومي سيئ؟

(٢) كيف نعرف أن الإنفاق الحكومي يحول الموارد بعيدًا عن القطاع الخاص؟ وهل يؤثر مصدر النقود التي تنفقها الحكومة في ذلك؟

(٣) **إذا أنشأت الحكومة إحدى المكتبات، فهل يمكننا القول إن القطاع الخاص ما كان ليبني مكتبة بديلة؟

(٤) إذا جمعت الحكومة قدرًا بسيطًا من المال عبر فرض الضرائب، فهل نستدل من ذلك على أن العبء الضريبي ليس ثقيلًا؟

(٥) ما دام الأفراد مستمرين في العمل، فهل يكون لضرائب الدخل تأثير طفيف على الاقتصاد؟

هوامش

(١) كي نكون أكثر دقة، لن يتمكن المحاسبون من إرجاع سبب الربح (أو عدمه) إلى قرار بعينه اتخذته الإدارة. فإذا افترضنا مثلًا أن فضيحة قمار تسببت في تشويه سمعة «ميكي ماوس» في نفس الوقت الذي أدخلت فيه إدارة «ديزني لاند» لعبة جديدة إلى المدينة، فمن المحتمل أن تنخفض مبيعات التذاكر بنسبة ١٠٪ بعد افتتاح اللعبة الجديدة في حين أنها كانت ستنخفض ٢٠٪ إذا لم تُفتتح اللعبة الجديدة (وتوازن جزئيًّا تأثير الفضيحة سالفة الذكر). ومع كل هذا، يستطيع المحاسبون أن يعلنوا بموضوعية وحسم هل يحقق المشروع أرباحًا أم خسائر نقدية.

(٢) علينا أن نقر بأننا نخل بقاعدتنا حول ربط الأفعال بالأفراد؛ فالواقع أن «الحكومة» لا تبني مكتبة، بل إن أفرادًا بعينهم يتخذون قرارات يكون لها تداعيات معينة بسبب طبيعة صناع القرار وبسبب امتثال آخرين في المجتمع لأوامرهم. لكن لغرض الاختصار، سنقول إن «الحكومة» تنفق المال، وتجمع الضرائب ... إلخ.

(٣) هناك قدر من عدم الدقة في هذا القول؛ فكثيرًا ما يحجم الأفراد في القطاع الخاص عن استثمارات بعينها لأنهم يتوقعون تدخل الدولة. فمثلًا، إذا موَّلت الدولة إنشاء استاد رياضي جديد، فسيقول الأفراد عادةً: «ما كان هذا ليحدث من دون مساعدة الحكومة.» ومن الوارد رغم ذلك أن يكون سبب حاجة مستثمري القطاع الخاص للحكومة علمهم بأنهم يستطيعون تحويل بعض ما سيتكبدونه من تكاليف لتقع على كاهل دافعي الضرائب.

(٤) ضع في اعتبارك أن مؤسسات القطاع الخاص تستطيع الاعتماد على المساهمات الخيرية وليس فقط إيرادات المبيعات التجارية. واقتصاد السوق الخالص لا يتعارض مطلقًا مع وجود مطاعم الفقراء وملاجئ المشردين وما إلى ذلك. الفرق الجوهري أنه في اقتصاد السوق الخالص، يحتاج ملاك هذه المؤسسات لاستجداء التبرعات الطوعية بدلًا

من الحصول على أموال من الحكومة، وهي أموال لم تُجمع في النهاية بطريقة طوعية بحتة.

(٥) على سبيل المثال: هناك حالات يُعتبر تدخل القطاع الخاص فيها غير مناسب، مثل بناء الجيش وتسليحه. وهناك أيضًا حالات يمكننا أن نتصور فيها أن غالبية الأفراد يوافقون على إجبارهم على المساهمة من أجل قضية بعينها ما دام الآخرون سيُجبرون بالمثل. على سبل المثال: لن ينظر غالبية السكان في إحدى المدن إلى قيام الحكومة بتحصيل ١٠ دولارات من كل فرد سنويًّا من أجل صيانة حاويات القمامة (في الشوارع المزدحمة) وأعمدة الإنارة على أنه «سرقة». وبسبب اعتبارات كهذه، فإن العديد من الاقتصاديين المدركين لمساوئ الإنفاق الحكومي سيدَّعون وجود مجال لبعض مشتريات الحكومة.

(٦) الواقع أن الاتجاه نحو توحيد ضريبة المبيعات سيسفر على الأرجح عن زيادة إجمالي الإيرادات، بسبب زيادة المبيعات عند تخفيض نسب الضريبة، ولأنه في السيناريو الأول كان المستهلكون سينتقلون من شراء السلع المفروض عليها ضريبة مبيعات ١٠٪ إلى السلع المعفاة من ضريبة المبيعات. ومن ثم عندما تُوحَّد الضريبة على جميع السلع بنسبة ٥٪، فإن العدد الفعلي لمبيعات السلع المفروض عليها ضرائب سيزداد عن الضعف في الأغلب نسبة إلى السيناريو الأصلي. (لاحظ أننا نناقش نزعات عامة، وبإمكاننا ضرب أمثلة عددية بعينها يؤدي فيها توحيد الضريبة عند ٥٪ إلى تحصيل إيرادات أقل مما كانت عليه عند فرض ضريبة ١٠٪ على نصف السلع. على سبيل المثال: إذا كانت النسبة الضريبية ١٠٪ مفروضة في الأساس على المواد الغذائية والسجائر، وكان الإعفاء الضريبي مطبَّقًا على اليخوت والأقراط الماسية، فإن توحيد الضريبة بنسبة ٥٪ على جميع السلع سيؤدي في الأغلب إلى انخفاض إجمالي الإيراد الضريبي.)

(٧) لاحظ أن نسبة الضريبة ٢٠٪ تطبَّق فقط على ٩٠٠٠٠ دولار من الدخل الواقع في نطاق الشريحة الثانية؛ فهذه النسبة لا تطبَّق على إجمالي الدخل الذي يساوي ١٠٠٠٠٠ دولار. ولهذا السبب، فإنك (في الظروف العادية) لا تلاحظ انخفاضًا فعليًّا في صافي راتبك بعد الحصول على زيادة تضعك ضمن شريحة ضريبية أعلى.

(٨) كثيرًا ما يقول الأفراد إن خصم فائدة الرهن العقاري يعطي حافزًا لشراء منزل بدلًا من استئجاره، لكن الأسعار تتعدل بحيث تلغي جزءًا كبيرًا من هذا الأثر. إذا اشترى أحد المستثمرين منزلًا ثم أجَّره، فإن أي فائدة على النقود المقترضة ستُعَد نفقات تشغيل، ومن ثم تُعفى من الضريبة أيضًا. وسوف تؤدي المنافسة بين المستثمرين

في سوق إيجارات المنازل إلى خفض أسعار الإيجارات أمام المستأجرين بما يعكس تلك السمة من سمات قانون الضرائب. في الوقت نفسه، من المرجح أن ترتفع أسعار المنازل عما ستكون عليه لو لم يكن ملاك المنازل قادرين على خصم مدفوعات الفائدة المستحقة على رهونهم العقارية. وهكذا، فبالرغم من زعم الأفراد عادةً أن الإعفاء الضريبي لفائدة الرهون العقارية يعطي ميزة لامتلاك المنازل عن استئجارها، فإن ضرر قرار كهذا ليس بالغ الخطورة مثلما يبدو للوهلة الأولى.

الدرس التاسع عشر

التعريفات الجمركية والحصص

ستتعلم في هذا الدرس:

- تعريف «المركنتلية».
- الحُجَّة العامة وراء تأييد «التجارة الحرة».
- كيف تزيد «التعريفات الجمركية» و«حصص الاستيراد» البلدان فقرًا.

(١) المركنتلية

«المركنتلية» فلسفة أو مذهب اقتصادي يرى أن أي دولة تزداد ثراءً عبر تشجيع «الصادرات» (السلع والخدمات التي تباع للخارج) وتقليل «الواردات» (السلع والخدمات التي تُشترى من الخارج). وترى المركنتلية أن «الفائض التجاري» (أي زيادة الصادرات عن الواردات) مفيد لاقتصاد الدولة، بينما «العجز التجاري» (أي زيادة الواردات عن الصادرات) أمر يضر بالاقتصاد. ولو كانت المركنتلية محقة في ذلك، لما حققت الدول نجاحًا إلا من خلال تطبيق «سياسات إفقار الجار» لأنه لا يمكن لدولة أو أكثر أن تحقق فائضًا تجاريًّا إلا لو شهدت الدول الأخرى عجزًا تجاريًّا. بعبارة أخرى، ليس ممكنًا أن تبيع جميع الدول سلعًا للأجانب أكثر مما تشتري منهم.[١] وعندما يتحرك المسئولون الحكوميون وفقًا للأفكار المركنتلية، فإنهم ينظرون إلى الدول الأخرى بوصفها تهديدًا محتملًا لمصالح دولهم. وبهذه العقلية، تكون التجارة الدولية «لعبة صفرية المجموع»، بمعنى أن مكاسب إحدى الدول لا بد أن تقابلها خسارة دول أخرى.

كانت المركنتلية الفلسفة السائدة بين القوى الرئيسية في العالم بدءًا من القرن السادس عشر وحتى القرن الثامن عشر. خلال تلك الفترة حيث كانت الدول تستخدم

الذهب والفضة أساسًا لعملياتها التجارية، بدا بديهيًّا أن يسهم الفائض التجاري في إثراء الدول. فعند زيادة الصادرات عن الواردات بانتظام، يزداد مخزون الدولة من الذهب والفضة، لأن زيادة الصادرات والواردات أو نقصهما كانا يقاسان بالذهب أو الفضة.[٢] ظاهريًّا، من المنطقي تمامًا أن يكون الطريق إلى تحقيق الثراء القومي عن طريق تجميع مبالغ متزايدة من النقود، لا سيما عندما تتكون النقود من الذهب والفضة.

فنَّد الاقتصاديون البريطانيون القدامى — على وجه التحديد ديفيد هيوم وآدم سميث — التبرير الفكري لسياسات المركنتلية في كتاباتهم. (سنستعرض بعض مشكلات المركنتلية في الأجزاء التالية.) وربما تتملكك الدهشة عندما تعلم أن القوى الكبرى تصرفت بالفعل بناءً على تلك المعرفة المكتشفة حديثًا. فخلال القرن التاسع عشر، استمتع العالم بفترة «تجارة حرة» نسبيًّا، وفيها تراجعت الحكومات تراجعًا ملحوظًا عن تطبيق سياساتها التي أعاقت من قبل حركة الواردات وشجَّعت الصادرات.

لعلك تدرك أن حكومات اليوم لا تدعم التجارة الحرة على نحو حقيقي. فبالرغم من توقيع اتفاقيات تجارية من أجل الاستفادة الظاهرية بفوائد التجارة، فلا تزال هناك عقبات كبرى تعترض حركة السلع حول العالم. لا يؤيد القادة السياسيون المركنتلية بالاسم، وإنما يؤيدون سياسات «حمائية» مشابهة تميز صناعات محلية (معينة) على الصناعات المنافسة الخارجية. ولأن الدول لم تعد تستخدم الذهب أو الفضة نقودًا متداولة، فالتبرير النظري للقيود التجارية اليوم صار يستند إلى «توفير الوظائف» في الصناعات الداخلية الخاضعة للحماية (بدلًا من تجميع الثروة المادية).

(٢) الحُجَّة العامة وراء تأييد التجارة الحرة

دحض الاقتصاديون البريطانيون القدامى — وأشهرهم آدم سميث في كتابه «ثروة الأمم» عام ١٧٧٦ — أفكار المركنتلية، وشرعوا في إقامة الحجة القوية التي تؤيد التجارة الحرة. وبمرور السنوات، أطلق المفكرون الاقتصاديون هذه الحجج، وابتكروا أيضًا وسائل أبسط وأكثر بداهة لتفسير مزايا التجارة الحرة بين الدول. في هذا الجزء سنستعرض المنطق الأساسي وراء التجارة الحرة؛ وفي الأجزاء المتبقية منه سنتناول المشكلات الرئيسية لنوعين من قيود التجارة، وهما «التعريفات الجمركية» و«حصص الاستيراد».

من الناحية الاقتصادية، لا معنى للحد السياسي الفاصل بين السلع «الأجنبية» والسلع «المحلية». فمثلما يتاجر أمريكي مع أمريكي ليحصل على الغذاء، والملبس،

وخدمة إصلاح السيارة، والرعاية الطبية، فما من شيء «غير اقتصادي» في التجارة المجمعة التي تمارسها الولايات المتحدة مع اليابان.

الحقيقة أن الخلط الرئيسي الذي يميز مغالطات الحمائية هو إظهار «الولايات المتحدة» على أنها تستورد سلعًا من «اليابان». فالواقع أن «الأفراد في الولايات المتحدة» هم الذين يشترون سلعًا من «بائعين أفراد» في اليابان، والحديث عن «واردات الولايات المتحدة» لا يعدو أن يكون تجميعًا لكل تلك المشتريات الفردية. عندما نقول إن الولايات المتحدة تواجه عجزًا تجاريًّا مع اليابان، فكل ما يعنيه ذلك هو أن الأفراد في الولايات المتحدة مجتمعين أنفقوا نقودًا أكثر في شراء السلع من البائعين في اليابان مقارنة بما أنفقه الأفراد في اليابان على شراء السلع من البائعين في الولايات المتحدة. وما من مشكلة في ذلك؛ تمامًا مثل شراء مواطنين في ولاية تكساس سلعًا من آخرين في ولاية فلوريدا أو العكس. فلم يحدث أن سمعنا من قبل قط عن قلق مواطني تكساس بسبب حدوث «عجز تجاري» مع فلوريدا.

لا شك أن هناك حججًا بشأن قيود التجارة التي تفرضها الحمائية تتفاوت في درجة تعقيدها. فعلى سبيل المثال: قد يشعر أحد الأمريكيين بالقلق من حدوث عجز تجاري مع الصين — في حين أن العجز الداخلي بين الولايات الأمريكية بعضها مع بعض لا يُقلقه البتَّة — بسبب السياسات النقدية أو قوانين العمل الهشَّة نسبيًّا في الصين. وفي هذا الكتاب لن نتناول على وجه التحديد هذا المبرر وراء فرض القيود التجارية؛ إنما سنحاول فقط أن نطلعك على المنطق العام وراء الحجج المؤيدة للتجارة الحرة، ونريك أن العجز التجاري (وهو مصطلح يحمل الكثير من المعاني!) في حد ذاته لا يمثل أي مشكلة.

لعلك تذكر مما درسناه في الدرس الثامن فوائد التخصص ومفهوم الميزة النسبية عندما يطبَّقان بين الأفراد في اقتصاد سوق خالص. والحجة المؤيدة للتجارة الحرة بين الدول ما هي إلا تطبيق لتلك المبادئ العامة. ففرض قيود على استيراد السيارات من اليابان بغرض «خلق وظائف» للعمال الأمريكيين في ديترويت لن يكون أقل حماقة من رجل يرفض الذهاب إلى طبيب الأسنان كي يوجِد وظيفة لزوجته بحيث تصبح هي المسئولة عن معالجة أسنانه والعناية بها.

ناقشنا في الدرس الثامن الرأي المنطقي القائل إن الأفراد يستطيعون الاستمتاع بمستوى معيشة أفضل كثيرًا إذا تخصص كل منهم في نشاط واحد أو بضعة أنشطة،

ثم تبادلوا فائض إنتاجهم مع الآخرين الذين تخصصوا في نشاط آخر. فعندما يركز كل شخص في المجتمع على قدراته (النسبية)، يمكنه أن يحظى بمزيد من السلع والخدمات من خلال مزايا التبادل الطوعي.

المنطق نفسه ينطبق على الدول. فبدلًا من الاضطرار إلى إنتاج جميع السلع محليًّا، يمكن إثراء جميع الأفراد في كل دولة (في المتوسط) من خلال إتاحة خيار التجارة مع الأفراد في الدول الأخرى. وبسبب اختلاف هبات الموارد الطبيعية — التي يمكن أن تشمل ثروات البترول أو الماس، وأيضًا أشياء مثل سقوط الأمطار وسطوع الشمس — تتمتع مناطق العالم المختلفة بميزة نسبية في إنتاج سلع مختلفة، مثل براميل النفط الخام أو القمح. وإلى جانب الموارد الطبيعية، هناك اختلافات بين الدول تنبع من مصدر أقل وضوحًا. على سبيل المثال: ولأسباب تاريخية مختلفة، تشكل مدينتا نيويورك ولندن معقلين ماليين رئيسيين يجتذبان عددًا من أكبر المؤسسات المالية. إذا فكرنا في تلك الحقائق، فسنجد أنه أمر طبيعي (وفعَّال) أن يتدفق جزء كبير من المعاملات المالية العالمية من هذين المركزين، مثلما هو أمر طبيعي (وفعَّال) أن تبيع المملكة العربية السعودية النفط لدول العالم الأخرى.

نتيجة للاختلافات الهائلة بين الدول من حيث البعد الطبيعي والتاريخي والثقافي، يصبح إجمالي الناتج العالمي (ومن ثم متوسط إنتاج الفرد) أكبر عندما تتخصص المناطق المختلفة في إنتاج سلع لديها ميزة نسبية في إنتاجها (مثل النفط، والبرتقال، والقمح، والسيارات، ورقاقات الكمبيوتر ... إلخ)، وتنتج من هذه السلع ما يفيض كثيرًا عن حاجة مواطنيها. عندها سيصدَّر الفائض إلى مناطق أخرى تصدِّر بدورها السلع الفائضة منها. ومع أنه يمكن لإحدى الدول أن تواجه عجزًا تجاريًّا مع دولة أخرى، دائمًا يكون العالم ككل في حالة توازن تجاري؛ إذ يصل مجموع حالات العجز والفائض الفردية بالضرورة إلى صفر. دائمًا تشتري كل دول العالم (مجتمعة) سلعًا وخدمات مساوية تمامًا لما تبيعه كل دول العالم (مجتمعة).[٣]

إذا تخيلنا وضعًا مبدئيًّا لتجارة حرة عالمية، ثم تخيلنا بعدها أن إحدى الدول قررت «حماية» صناعاتها المحلية و«توفير الوظائف» عن طريق منع السلع المستوردة من خارج حدودها، فسيصبح مواطنو هذه الدولة أكثر فقرًا (في المتوسط).[٤] وسيحدث ذلك لنفس السبب الذي يجعل أفراد إحدى الأسر تعاني فقرًا مدقعًا إذا أعلن رب الأسرة غريب الأطوار فجأة أنهم ممنوعون من إنفاق النقود في شراء الأشياء من أي شخص يعيش خارج المنزل.

لا يلاحظ الأفراد في بعض الأحيان العلاقة بين (أ) التجارة بين الدول و(ب) التجارة بين الأفراد الذين يعيشون داخل دولة واحدة. صحيح أن القيود المفروضة على استيراد السلع في الدولة لن يكون له قدر الضرر الناجم عن القيود التي يفرضها الأب على السلع الآتية من خارج المنزل، لكن الاختلاف هنا في الدرجة وليس في النوع. إلى حد ما، يمكن تشبيه الأفراد الذين يعيشون في إحدى الدول بأنهم في منزل كبير جدًّا، وهكذا لا يكون حجم الضرر على الدرجة نفسها عندما يعلن «رب أسرتهم» (أي الحكومة) حظر التداول مع أفراد من خارج المنزل.

من جانب آخر، في مثالنا حَظَر رب الأسرة الافتراضي على أبنائه التبادل التجاري مع جميع سكان الأرض تقريبًا. في المقابل، إذا أغلق الرئيس الأمريكي الحدود وحظر الواردات، فإنه بذلك يمنع الأمريكيين من التبادل التجاري مع من يعيشون خارج الولايات المتحدة فحسب. لكن لا يزال بالإمكان الاستفادة من مكاسب التعاملات المتبادلة والتخصص والميزة النسبية بين مئات الملايين من الأفراد الذين يعيشون داخل الحدود الأمريكية. ولذلك فإن القيود التجارية المتشددة المفروضة على الدولة لن تكون بنفس ضرر القيود المفروضة على أسرة واحدة داخل الولايات المتحدة. لكن إذا استطعت أن تتخيل قدر الفائدة الهائلة التي ستتحقق إذا سمح رب الأسرة غريب الأطوار لأبنائه بإجراء تبادل تجاري مع غيرهم من الأمريكيين، يمكنك عندها أن تفهم لماذا سيكون من المفيد إلى أبعد حد أن تسمح الحكومة الأمريكية لمواطنيها بالدخول في عمليات تبادل تجاري حرة مع الأجانب.[٥]

قبل الانتقال إلى الإجراءات الحمائية (التعريفات الجمركية وحصص الاستيراد)، علينا التأكيد على نقطة مهمة، وهي أن الحجة الاقتصادية[٦] وراء تأييد التجارة الحرة إنما هي أحادية الجانب. بعبارة أخرى، لا تقول الحجة المؤيدة للتجارة الحرة: «تستفيد الدولة من تقليل قيودها التجارية فقط عندما تحذو الدول الأخرى حذوها وتسمح بدخول صادرات الدولة الأولى إلى أسواقها.» هذا غير صحيح؛ فكما أوضحنا عندما تقيم الدولة حواجز تجارية فإنها تنتزع خيارات التبادل من مواطنيها. ومن ثم فإن إزالة هذه الحواجز — بمنح المواطنين مزيدًا من فرص التبادل التجاري النافع — يزيد المواطنين ثراءً (على مستوى الفرد). وسيكون من الأفضل لا شك إذا أزالت حكومات الدول الأخرى القيود المفروضة من جانبها بحيث تزداد خيارات استيراد المستهلكين الأجانب السلع من الدولة الأولى. لكن بغض النظر عما تفعله حكومات الدول الأخرى بشأن سياساتها

التجارية، تستطيع أي حكومة إثراء مواطنيها في الحال بإزالة كل الحواجز التجارية وتفعيل سياسة تجارة حرة أحادية الجانب.

صحيح أن إبقاء الصين على الحواجز التجارية التي تفرضها على الصادرات الأمريكية من شأنه أن يزيد الأمريكيين فقرًا، لكن ليس لهذا أدنى علاقة بتقليل الولايات المتحدة الحواجز التجارية التي تفرضها على الواردات الصينية (وغيرها). إذا فعَّلت الولايات المتحدة سياسات التجارة الحرة الخاصة بها، فسيصبح الأمريكيون أكثر ثراءً (من حيث نصيب الفرد) نتيجة زيادة الفرص التجارية المتاحة أمامهم.[٧] هذا القول صحيح سواء حذت الحكومات الأخرى حذو الحكومة الأمريكية وألغت القيود التجارية التي تفرضها هي الأخرى أم لا. وفي الأغلب ستشكل إزالة الولايات المتحدة قيودها التجارية من جانب واحد ضغطًا دبلوماسيًّا على الدول الأخرى لتحذو حذوها، فسيكون ذلك مكسبًا هائلًا غير متوقع للأمريكيين. «رد المعروف» من جانب الدول الأخرى إذن لا حاجة له عند الحديث عن الحجة المؤيدة للتجارة الحرة، لأن تقليل حواجز التجارة الأمريكية ليس «معروفًا» على الإطلاق. صحيح أنه يعود بالنفع على الأجانب، لكنه يعود بالنفع أيضًا على الشعب الأمريكي.

الآن وبعد أن استعرضنا الحجة العامة وراء تأييد التجارة الحرة، دعنا نتناول الأساليب المعتادة التي تستخدمها الحكومة في تقييد تدفق السلع عبر حدودها.

(٣) التعريفات الجمركية

«التعريفة الجمركية» (أو الرسم الجمركي) ضريبة تفرضها الحكومة على الواردات الأجنبية. ومع أن الحكومة قد تفرض تعريفة لمجرد جمع المزيد من الإيرادات، عادةً يكون المبرر الرسمي وراء فرض تعريفة جديدة (أو زيادة تعريفة سارية) أن ذلك سيساعد المنتجين المحليين للسلع المستوردة. وذلك الادعاء — أن فرض تعريفة على الواردات الأجنبية يساعد العمال في القطاع ذي الصلة داخل الدولة — هو ما سندرسه في الجزء التالي.

ولتبسيط التحليل سنستعرض مثالًا حيًّا يضم الولايات المتحدة واليابان، وسنستخدم فيه أرقامًا تقريبية غير واقعية. افترض أنه في بادئ الأمر كانت التجارة الحرة متاحة تمامًا بين البلدين، وأن سعر التوازن السوقي لسيارة «سيدان» هو ١٠٠٠٠ دولار. عند هذا السعر يمكن للمصنعين الأمريكيين إنتاج بعض السيارات وتحقيق ربح من ذلك، وإن

كان ما ينتجونه لا يكفي لتلبية حاجة المستهلكين الأمريكيين. السيارات الباقية يوفرها منتجون يابانيون بحيث يمكن للمستهلك الأمريكي شراء أي عدد يريد من السيارات بسعر ١٠٠٠٠ دولار.

أرسل منتجو السيارات الأمريكيون جماعات ضغط إلى واشنطن، وأوضحوا أن تكاليف العمالة أقل في اليابان، وأن الحكومة اليابانية تقدم دعمًا غير عادل لشركات السيارات هناك ... إلخ، وأنه على واشنطن المعاملة بالمثل. إذا استطاعت الحكومة الفيدرالية فرض رسم ١٠٪ على الواردات اليابانية، سيتمكن المنتجون الأمريكيون من توسيع نطاق عملياتهم بما يحقق لهم الربح ويوفر المزيد من الوظائف للعمال الأمريكيين!

سيتقبل الساسة الأمريكيون الطلب بصدر رحب تمامًا، ويفرضون تعريفة قيمتها ١٠٪ على السيارات اليابانية التي تدخل إلى السوق الأمريكية. ومعنى ذلك أنه إذا أراد مستهلك أمريكي شراء سيارة يابانية، عليه الآن أن يدفع ١١٠٠٠ دولار؛ تذهب ١٠٠٠٠ دولار منها إلى مصنِّع السيارات الياباني (مثلما كان الأمر من قبل)،[٨] و١٠٠٠ دولار إلى واشنطن في شكل عائدات جمركية. ولأن المستهلكين الأمريكيين مجبَرين الآن على دفع ١١٠٠٠ دولار للحصول على سيارة سيدان يابانية، فمعنى ذلك أن المنتجين الأمريكيين يستطيعون رفع أسعارهم أيضًا. لقد كانت جماعات الضغط على حق! فعند ارتفاع السعر إلى ١١٠٠٠ دولار، يتحرك المنتجون الأمريكيون إلى الأمام على منحنى العرض، ويصنِّعون مزيدًا من السيارات في مصانع أمريكية بأيدي عمال أمريكيين. سيرتفع معدل التوظيف في ديترويت وغيرها من المدن الأمريكية التي تضم مصانع سيارات أمريكية، تمامًا مثلما توقعت جماعات الضغط. هل كانت التعريفة الجديدة نجاحًا اقتصاديًّا إذن؟

سيجيب معظم الاقتصاديين بالنفي. صحيح أن العمال والمساهمين في قطاع السيارات الأمريكي سيستفيدون من التعريفة الجديدة، لكن مستهلكي السيارات الأمريكيين سيتضررون منها. فالأمريكيون الراغبون في شراء سيارة كان بوسعهم الحصول عليها من قبل مقابل ١٠٠٠٠ دولار، أما الآن فعليهم دفع ١١٠٠٠ دولار، ومن ثم فإنهم تضرروا جراء هذا التغير. حتى المستهلكون الذين يرفعون شعار «اشترِ المنتج الأمريكي» سيتضررون، لأن أسعار السيارات الأمريكية ارتفعت بمقدار ١٠٠٠ دولار هي الأخرى. بوجه عام يسهل توضيح أن الخسائر التي تكبدها مستهلكو السيارات أكبر بكثير من الفوائد التي حققها منتجوها.[٩] والمحصلة أن التعريفة الجديدة أفقرت الأمريكيين.

في كتاب تمهيدي كالذي بين أيدينا، لن نتعرض بالتدقيق لكافة التفاصيل، وإنما سنستعرض ثلاثة أسباب بديهية نثبت من خلالها أن فرض تعريفة جديدة يفقر الدولة في المتوسط.

(٣-١) التعريفات ضرائب مفروضة على المواطنين

لعل من أوضح الوسائل لإثبات أن التعريفات تزيد الدول فقرًا إدراك أنها ليست سوى ضرائب مفروضة على مواطني الدولة، لا على المنتجين الأجانب. في المثال الذي أشرنا إليه، من الخطأ أن نقول «فرضت الحكومة الأمريكية ضريبة على منتجي السيارات اليابانيين»، فالواقع أن الضريبة فُرضت على مستهلكي السيارات الأمريكيين. وأي عائدات تجمعها الحكومة الأمريكية من فرض التعريفة الجديدة إنما تأتي من جيوب الأمريكيين.[١٠]

كل ما أشرنا إليه بشأن الآثار الضارة المترتبة على ضرائب المبيعات في الدرس الثامن عشر تنطبق هنا أيضًا، لأن التعريفة الجمركية ليست سوى ضريبة مبيعات على السلع التي تصنَّع في الخارج. وقد كان سعر السوق الأصلي وهو ١٠٠٠٠ دولار للسيارة إشارة تدل المستهلكين والمنتجين على أكثر الأساليب فعالية فيما يتعلق باستغلال الموارد. اعترضت التعريفة طريق هذه الإشارة، وجعلت الأمريكيين يتصرفون كما لو أن باقي دول العالم أقل قدرة على إنتاج السيارات مما هي عليه بالفعل. أولئك الذين يؤيدون فرض التعريفات بغرض «حماية» الصناعة الأمريكية يقولون إن فرض الضرائب على الأمريكيين هو السبيل إلى الرخاء.

(٣-٢) التعريفة لا تزيد الوظائف، بل تعيد ترتيبها فحسب

لعل أكبر أخطاء النهج الحمائي الاعتقاد بأن فرض تعريفة جديدة يزيد إجمالي عدد الوظائف. ذلك اعتقاد خاطئ، لأن التعريفة الجديدة لا تخلق فجأة عمالًا جددًا من الفراغ. ففي المثال الذي عرضناه من قبل، إذا كانت التعريفة الجديدة تتيح لصناعة السيارات الأمريكية التوسع في إنتاجها وتوظيف عدد أكبر من العمال، فإن قطاعات أمريكية أخرى ستضطر بالضرورة إلى تقليص إنتاجها، والاستعانة بعدد أقل من العمال.[١١]

الأفراد الذين يرون التعريفات طريقة جيدة لتدعيم الاقتصاد عادةً ما يقصرون تركيزهم على الوظائف التي تصبح متاحة في القطاع الذي يتمتع بالحماية، ثم يأخذون

في الاعتبار جميع الوظائف الإضافية التي تصبح متاحة عندما ينفق هؤلاء العمال الجدد رواتبهم في مراكز التسوق، والمطاعم وغيرها. ولا جدال في أن زيادة الوظائف في مثالنا لن تقتصر على مصانع السيارات الأمريكية فحسب، بل ستمتد إلى مصانع أخرى ذات صلة.

غير أن هذا التحليل القاصر يغفل حقيقة أن الوظائف قد تنهار في قطاعات أخرى في الدولة، فأولًا: أي شخص يشتري سيارة جديدة سيدفع ١٠٠٠ دولار إضافية مقارنة بما كان عليه الوضع قبل فرض التعريفة. هذا المشتري قلَّ إنفاقه على المطاعم والمسارح وغيرها في الحي الذي يسكنه بمقدار ١٠٠٠ دولار، ومن ثم سيعاني التجار في منطقته.

ربما يشير مؤيد الحمائية الذكي إلى أننا هنا نركز على توافه الأمور، لأن الثراء الهائل (المزعوم) في الصناعة الأمريكية يأتي من تحويل هذا الكم من النشاط التجاري من المنتجين اليابانيين إلى المنتجين الأمريكيين. بعبارة أخرى، بدلًا من التركيز على الألف دولار التي زادت على أسعار السيارات والتي لا أثر لها — لأن مستهلكي السيارات الأمريكيين «يفقدون» ١٠٠٠ دولار لكل سيارة، بينما منتجو السيارات الأمريكيون «يكسبون» القدر نفسه[١٢] — ينبغي أن نركز على حقيقة أنه في مقابل كل سيارة أمريكية إضافية تُنتَج بأيادٍ أمريكية، تبقى ١٠٠٠٠ دولار «داخل البلاد» بدلًا من «إرسالها إلى اليابان». من المؤكد أن ذلك الأثر ذو صلة، وأنه يبين كيف تستفيد الدولة ككل من التعريفة الجديدة، أليس كذلك؟

الواقع أن هذا ليس صحيحًا؛ فتحليل هذا الحمائي الذكي لا يزال يغفل واحدًا من التأثيرات بالغة الأهمية للتعريفة؛ عند فرض تعريفة على الواردات الأمريكية، فإن هذه التعريفة تفرض قيودًا على الصادرات الأمريكية في الوقت نفسه. على وجه التحديد، مقابل كل سيارة يشتريها المستهلكون الأمريكيون من مصنع محلي بدلًا من اليابان، يقل إنفاق المواطنين اليابانيين على السلع المصنوعة في أمريكا بمقدار ١٠٠٠٠ دولار. وهكذا فإن النشاط الإضافي الذي حلَّ على منتجي السيارات الأمريكيين عادله انخفاض في المبيعات بين المنتجين الأمريكيين للقمح وبرامج الكمبيوتر وغيرها من الصادرات الأخرى.

هناك مبدأ مهم للغاية لا بد من تذكره، وهو أن أي دولة في النهاية تسدد وارداتها عن طريق صادراتها. ومثلما لا تستطيع إحدى الأسر (على المدى الطويل) مواصلة شراء سلع وخدمات من العالم الخارجي دون إنتاج شيء في المقابل، لا تستطيع أي دولة مواصلة استيراد السيارات، والأجهزة الإلكترونية والملابس وغيرها من السلع من الخارج

ما لم تصدِّر تلك الدولة سلعًا وخدمات في المقابل.[١٣] وبصريح العبارة، يفترض مؤيد الحمائية ضمنًا أن منتجي السيارات اليابانيين حمقى وعلى استعداد لاستخدام مواردهم النادرة في تصنيع سيارات جديدة وجذابة للأمريكيين مقابل الحصول على ورقات نقدية خضراء مطبوع عليها صور الرؤساء الأمريكيين.

قبل أن نترك هذا الجزء حري بنا أن نؤكد على نقطة مهمة، وهي أن التركيز على المبالغ النقدية قد يكون مضللًا، لأن السلع والخدمات الفعلية هي ما تشكل في النهاية المستوى المعيشي الذي يتمتع به المواطنون. وفي الفقرات السابقة لم نتبع النقود إلا لنبين النقاط التي تغفلها الحجج المألوفة التي تدافع عن الحمائية، والمنتجين الذين عادة ما يُنسَون. الواقع أن أهمية التعريفة لا تكمن في تأثيرها على عملات الدولار؛ فعدد الدولارات لا يتغير بفرض تعريفة جديدة، علاوة على أن قطع الورق الأخضر هذه ليست ما يجعل الأمريكيين أثرياء أو فقراء. ما يجعل الأمريكيين أثرياء أو فقراء هو «مقدار ما يستطيعون إنتاجه» باستخدام أياديهم العاملة وغيرها من الموارد، و«مقدار ما يستطيعون استهلاكه» إما بالشراء من المنتجين المحليين أو بتبادل فائض إنتاجهم مع الأجانب.

فرض تعريفة جديدة يحول الأيدي العاملة والموارد الأمريكية الأخرى من الصناعات التي تتمتع فيها هذه الموارد بميزة نسبية إلى صناعات تفتقر فيها إلى الميزة النسبية. والتعريفة أيضًا تعيق الاستفادة من مزايا التخصص بين الدول. فمثلما تؤدي عمليات التبادل التجاري النافعة إلى تحسين وضع كلا الطرفين، فإن التجارة الحرة تجعل جميع الدول المشاركة فيها في وضع أفضل. عندما تتدخل الدولة في نتاج السوق الحرة من خلال فرض تعريفة جديدة، فإنها لا تضر الدول الأجنبية فحسب، بل تضر مواطنيها أيضًا.

(٣-٣) لو أن القيود الجمركية جيدة، أيكون الحصار البحري ممتازًا؟

لعل أبسط الحجج التي تثبت حماقة القيود الجمركية تلك التي ساقها هنري جورج عندما لاحظ أن الدول في أوقات السِّلم تفرض على نفسها قيودًا تمنع عنها السلع الأجنبية، بينما في أوقات الحرب تفرض الدول حصارًا بحريًّا على غيرها لتمنعها من تلقي السلع الأجنبية. لو أن الحجج المؤيدة للحمائية صحيحة، ألا يُفترض بالحصار البحري أن يكون سببًا في ازدهار الدولة المعادية؟

(٤) حصص الاستيراد

«حصة الاستيراد» شكل آخر من أشكال التدخل الحكومي في التجارة الدولية. في هذه الحالة، لا تتدخل الدولة تدخلًا مباشرًا في سعر السلعة المستوردة، وإنما تفرض حدًّا على مقدار الوحدات التي يمكن استيرادها.

بدلًا من فرض تعريفة جمركية بنسبة ١٠٪ على السيارات اليابانية مع ترك القرار النهائي لإجمالي الواردات في يد السوق (المشوَّهة)، يمكن للحكومة الأمريكية فرض حصة استيراد مقدارها ١٠٠٠٠٠ سيارة. في هذه الحالة، سيُسمح للمنتجين اليابانيين ببيع ١٠٠٠٠٠ سيارة في السوق الأمريكية والحصول على سعر السوق (المشوَّه) دون وصول أي من هذه النفقات إلى خزائن الحكومة الأمريكية. لكن بعد بلوغ الحد الأقصى لحصة الاستيراد، سيكون عبور المزيد من السيارات اليابانية للبيع في السوق الأمريكية أمرًا مخالفًا للقانون.

تتشابه الآثار الأولية لحصة الاستيراد مع الآثار المترتبة على فرض تعريفة جمركية. لو كان المشرِّعون الأمريكيون على علم مسبق بعدد السيارات اليابانية التي سيستوردها الأمريكيون بعد فرض تعريفة ١٠٪، لاستطاعوا إحداث الأثر نفسه تقريبًا على الاقتصاد الأمريكي من خلال فرض حصة استيراد مساوية لذلك العدد من السيارات. وفي تلك الحالة، ستكون الآثار الاقتصادية الرئيسية الناجمة عن فرض حصة استيراد متشابهة إلى حد بعيد مع تلك الناجمة عن فرض تعريفة جمركية، وسينطبق عليها التحليل الذي قدمناه في الجزء السابق.

مع ذلك، فالواقع أن حصص الاستيراد أشد خطورة في الأغلب عن التعريفات الجمركية، إذ تبدو وكأنها تفرض عبئًا على المنتجين الأجانب أكثر مما تفعل مع المواطنين المحليين، ولأن مقدار الضرر الذي تسببه مقارنة بنتاج السوق الحرة لا يكون واضحًا. لهذه الأسباب، يميل الساسة في الأغلب إلى فرض حصص استيراد مرهقة للغاية بدلًا من فرض تعريفة جمركية مكافئة.

لتوضيح هذا الاحتمال فكِّر فيما يلي: عند فرض تعريفة نسبتها ٥٠٪، يكون واضحًا تمامًا مقدار الغرامة التي تفرضها الحكومة الأمريكية على المنتجين الأجانب ومقدار المكافأة التي تخص بها المنتجين الأمريكيين على وجه التحديد. باستطاعة الأفراد أن يعرفوا سعر الاستيراد الأصلي، وعندها يدركون أنهم يدفعون ٥٠٪ إضافية تذهب مباشرة إلى الحكومة الأمريكية. أما إذا اكتفت الحكومة بفرض حصة استيراد، فملاحظة

مقدار اختلاف نمط الإنتاج المشوَّه عن نتاج السوق الحرة لن تكون بنفس السهولة خاصة مع مرور الوقت وتغير الظروف. فإذا توصل المنتجون الأجانب إلى ابتكارات تمكِّنهم من تخفيض أسعارهم، فسيستفيد المستهلكون الأمريكيون إذا كانت هناك تعريفة جمركية مفروضة، لأن سعر المنتج قبل حساب التعريفة سينخفض. أما في حالة فرض حصة استيراد صارمة، فلن يستفيد المستهلكون الأمريكيون بالقدر نفسه من انخفاض التكاليف المرتبط بتلك الابتكارات.

خلاصة الدرس

- المركنتلية فلسفة اقتصادية ترى تجميع النقود سبيلًا إلى تحقيق الرخاء القومي. تسعى المركنتلية إلى تشجيع الصادرات وفرض قيود على الواردات من أجل الإبقاء على النقود داخل الدولة وتوفير الوظائف في القطاعات المحلية.
- الحجة وراء تأييد التجارة الحرة بين الدول ليست سوى تطبيق للحجة العامة وراء تأييد الأسواق الحرة. يمكن لمجموعة من الأفراد الاستفادة عندما يتاح أمامهم المزيد من الخيارات. والتجارة الحرة لا تجبر الأفراد على استيراد السلع من المنتجين الأجانب، وإنما تزيل المعوقات فحسب. وكما أن تخصص الأفراد في وظائف بعينها وتبادل فائض إنتاجهم فيما بينهم أمر منطقي تمامًا، فمن المنطقي أيضًا أن تتخصص دول العالم المختلفة في أنشطة معينة وأن تتبادل فائض إنتاجها فيما بينها.
- التعريفات الجمركية وحصص الاستيراد قيود مصطنعة تفرضها الحكومات على الواردات الأجنبية. وعلى عكس الادعاءات التي يسوقها مؤيدو تلك القيود، فإن التعريفات والحصص تجعل الأفراد داخل الدولة أكثر فقرًا في المتوسط. (قد يعود فرض تعريفة أو حصة استيراد بالنفع على أفراد بعينهم داخل الدولة، لكن مكاسبهم ستكون أقل من الخسائر التي يتكبدها الجميع.) وعلى المدى الطويل، لا تخلق التعريفات وحصص الاستيراد وظائف جديدة، بل تعيد ترتيب العمال بحيث ينتقلون من قطاعات أكثر كفاءة إلى أخرى أقل كفاءة.

مصطلحات جديدة

المركنتلية: مذهب اقتصادي يرى تكديس الثروات سبيلًا لازدهار الأمم. تشجع المركنتلية الصادرات، بينما تفرض قيودًا على الواردات.

الصادرات: السلع (أو الخدمات) التي يبيعها مواطنو الدولة إلى الأجانب.

الواردات: السلع (أو الخدمات) التي يشتريها مواطنو الدولة من الأجانب.

الفائض التجاري: مقدار زيادة الصادرات عن الواردات مقاسًا بالنقود.

العجز التجاري: مقدار زيادة الواردات عن الصادرات مقاسًا بالنقود.

سياسات إفقار الجار: سياسات (عادةً ما تتضمن فرض قيود على تداول العملات والتبادل التجاري) تجعل الدول الأخرى أكثر فقرًا في محاولة من الدولة التي تتبنى تلك السياسات لإثراء نفسها.

لعبة صفرية المجموع: موقف يتساوى فيه مكسب فرد (أو دولة) مع خسارة فرد آخر (أو دولة أخرى). في اللعبة صفرية المجموع لا يمكن تحقيق مكسب لكلا الطرفين؛ إذ لا بد من وجود رابحين وخاسرين.

التجارة الحرة: حالة لا تفرض فيها الحكومات قيودًا مصطنعة على تدفق السلع والخدمات بين مواطنيها ومواطني الدول الأجنبية.

الحمائية: فلسفة تستخدم القيود التجارية المفروضة من جانب الحكومة في محاولة لمساعدة العمال داخل الدولة. وتقوم على فكرة أنه عن طريق حظر الواردات الأجنبية، تشجع الحكومة المستهلكين على شراء المنتجات المحلية، وهو ما يوفر وظائف للعمال داخل الدولة.

التعريفة الجمركية (الرسم الجمركي): ضريبة تفرضها الحكومة على الواردات الأجنبية.

حصة الاستيراد: حد أقصى على مقدار إحدى السلع التي يمكن استيرادها خلال فترة زمنية محددة.

أسئلة الدرس

(١) *هل يمكن لكل الحكومات تطبيق سياسات المركنتلية بنجاح؟

(٢) ما الدور التاريخي الذي لعبه آدم سميث فيما يتعلق بالمركنتلية؟

(٣) فسر معنى (وليس سبب) العبارة التالية: «سجلت الولايات المتحدة عجزًا تجاريًّا مع اليابان العام الماضي.»

(٤) اشرح العبارة: «الحجة الاقتصادية وراء تأييد التجارة الحرة أحادية الجانب.»

(٥) اشرح العبارة: «التعريفة لا تزيد عدد الوظائف، وإنما تعيد ترتيبها فحسب.»

هوامش

(١) الدول في حد ذاتها لا تستورد أو تصدر السلع، وإنما الأفراد الذين يعيشون فيها. لكن من الصعب توصيل جوهر المركنتلية دون الحديث عن الدول المختلفة بوصفها وحدات جماعية عندما يتعلق الأمر بالتجارة.

(٢) على سبيل المثال: إذا صدَّرت فرنسا لبريطانيا العظمى جعة بقيمة ١٠٠ أوقية من الذهب، في حين استوردت منها كتبًا بقيمة ٨٠ أوقية من الذهب، فإنه (في حالة الاقتصار على هاتين العمليتين فحسب) سيكون هناك صافي تدفق من بريطانيا إلى فرنسا قيمته ٢٠ أوقية ذهب.

(٣) إذا كنت قارئًا متقدمًا، فلا بد من الإشارة إلى أن أي دولة (كالولايات المتحدة) قد تواجه عجزًا تجاريًّا مع دولة ما (كالصين مثلًا) وفي الوقت نفسه تشهد فائضًا تجاريًّا مع دولة أخرى (مثل أستراليا). مع ذلك، ليس من الضروري أن تعادل حالات العجز والفائض بعضها بعضًا. فالولايات المتحدة — على سبيل المثال — تعاني عجزًا تجاريًّا مع بقية دول العالم. هذا ممكن لأن الأفراد خارج الولايات المتحدة يمكنهم الاستثمار في الأصول الأمريكية. فإذا اشترى مستثمر ياباني سندًا تجاريًّا من شركة «آي بي إم»، فهذا الشراء «يعيد الأموال إلى الولايات المتحدة» ويساعد على موازنة صافي تدفق الدولارات الأمريكية إلى اليابان نتيجة العجز التجاري في السلع والخدمات. (لاحظ أن الأصول المالية — كالأسهم والسندات — لا تشكل جزءًا من صادرات الدولة.)

(٤) أضفنا عبارة «في المتوسط» لأن فرض قيود تجارية قد يؤدي إلى تحسين أوضاع بعض الأشخاص كمن تنافس منتجاتهم الواردات التي فُرض عليها الحظر. لكن

كما سنرى في الجزء التالي من الدرس، فإن المكاسب المحتملة للمنتجين الذين شملتهم إجراءات الحماية تعادلها خسائر بقية الأفراد في الدولة، بل تزيد تلك الخسائر عن مكاسبهم.

(٥) للتوضيح، نركز هنا على الحجج الاقتصادية العامة المؤيدة للتجارة الحرة والمعارضة لها. لكن إذا قال أحد الأفراد إن منتجي الصواريخ البالستية الأمريكيين ينبغي أن يُمنعوا من التبادل التجاري مع أفراد في كوريا الشمالية، فتلك ليست حجة اقتصادية، بل هي مطلب عسكري. نحن نتعامل في هذا النص مع الاعتقاد الشائع جدًّا — والخاطئ في الوقت نفسه — بأن الحواجز التجارية تجعل الدولة أكثر ثراء من خلال تحفيز اقتصادها المحلي.

(٦) نطلق عليها الحجة «الاقتصادية» المؤيدة للتجارة الحرة بغرض تمييزها عن أنواع أخرى من الحجج. فمثلًا، قد يزعم أحد الأشخاص المتعمقين في نظرية القانون الطبيعي أنه حتى وإن تسببت التجارة الحرة في إفقار الدول، فإنها ستظل السياسة السليمة، لأنه ليس من حق الدولة فرض قيود على كيفية استخدام المواطنين لممتلكاتهم الخاصة.

(٧) لا بد أن نضيف عبارة «من حيث نصيب الفرد» لأنه من الناحية النظرية، نستطيع أن نتخيل أفرادًا بعينهم يتضررون من إزالة الحواجز التجارية. ونحن نعلم أنه لو انتهجت الصين سياسة تجارة حرة، فسيرتفع إجمالي إنتاج الصينيين واستهلاكهم، مما يعني أن المواطنين «في المتوسط» سيستفيدون من هذه الخطوة. لكن إذا كان هناك منتجون مستفيدون من فرض القيود التجارية أُجبروا على الخروج من السوق بسبب الواردات الأجنبية، فمن الوارد أن تكون خسائرهم الفردية بوصفهم منتجين أكبر من مكاسبهم بوصفهم مستهلكين توافرت أمامهم خيارات أكثر (وبأسعار أقل) في المتاجر. نحن نؤكد على هذه النقطة في المقام الأول حتى يتسنى لك فهم الحجة الاقتصادية وراء تأييد التجارة الحرة. على أرض الواقع، من المرجح أن يؤدي الانتقال الكامل إلى تطبيق سياسة التجارة الحرة — بدلًا من إزالة الحواجز الفردية واحدة تلو الأخرى — إلى تحسين أحوال الجميع، خاصة على المدى البعيد.

(٨) من وجهة نظر المنتجين اليابانيين انخفض الطلب الأمريكي على سياراتهم. ومعنى ذلك أنه عند السعر (الياباني) نفسه — ١٠٠٠٠ دولار — فجأة لم يعد الأمريكيون يرغبون في شراء عدد السيارات الذي كانوا يشترونه قبل فرض التعريفة. ولتبسيط الأمور،

سنفترض أن هذا الانخفاض في الطلب الأمريكي على السيارات المستوردة لا يؤدي إلى خفض سعر توازن السيارات اليابانية الذي يساوي ١٠٠٠٠ دولار في السوق العالمية. إذا تعمقت في دراسة علم الاقتصاد، فستعرف أن هذه الحيلة قد تؤدي إلى ظهور الاحتمال النظري بوجود «تعريفة مثالية» يُحتمل معها أن تحقق إحدى الدول الكبرى مثل الولايات المتحدة مكسبًا (مع الإضرار بباقي دول العالم) من خلال التطبيق الاستراتيجي للتعريفات المنخفضة. عمليًّا، هذه حجة مراوغة، وإن كان هذا لمجرد أنه لا يمكن الوثوق بالتزام الساسة بالتعريفة «المثالية».

(٩) التعريفة الجديدة ستلحق الضرر ببعض المنتجين الأمريكيين الآخرين كما سنوضح لاحقًا.

(١٠) الواقع أنه إذا تسببت التعريفة الجديدة في انخفاض سعر سوق السيارات اليابانية (قبل اقتطاع الضريبة)، فإن دفع الإيرادات الجمركية سيتشارك فيه المستهلكون الأمريكيون والمنتجون اليابانيون، لأن السعر المدفوع من جانب الأمريكيين لن يرتفع بمقدار التعريفة المفروضة على كل سيارة. حتى في هذه الحالة، من الضروري أن نؤكد على أن المستهلكين الأمريكيين هم من أنفقوا الأموال التي جُمعت عن طريق فرض التعريفة.

(١١) الاستثناء الوحيد المحتمل لهذه القاعدة أن يقل معدل البطالة. بعبارة أخرى، قد يتوسع أحد القطاعات مع الإبقاء على مستويات التوظيف الأصلية كما هي في قطاعات أخرى، إذا كان العمال الجدد قادمين من صفوف العاطلين عن العمل (أو من قطاعات تسد النقص في عمالتها بتوظيف العاطلين عن العمل). في الدرس الثالث والعشرين سندرس الدورة الاقتصادية، ونرى أن هذه المشكلة لا تغير شيئًا من الاستنتاجات المطروحة في النص السابق.

(١٢) ماذا عن الألف دولار التي تذهب إلى الحكومة الأمريكية في صورة تعريفة جمركية عن كل سيارة يابانية ما زال يشتريها الأمريكيون؟ إذا أنفقت الحكومة هذه الأموال، فسيشكل ذلك تشويهًا إضافيًّا لنتاج السوق الحرة للأسباب التي أوضحناها في الدرس الثامن عشر. وأفضل حجة لمؤيدي الحمائية أن يزعموا أن الحكومة تستخدم عائدات التعريفة لتخفيض ضرائب أخرى عن كاهل الأمريكيين. لن نتطرق لهذه المسألة لأننا نود التركيز على التشوهات «الأخرى» الناجمة عن فرض التعريفة الجديدة.

(١٣) أضفنا عبارة «على المدى الطويل»، لأن الأسرة تستطيع زيادة ديونها بأن تستهلك أكثر مما تنتج لفترة ما على الأقل. وبالمثل، يمكن للدولة ككل أن تواجه صافي

العجز التجاري إذا كان الأجانب على استعداد للاستثمار في أصولها المالية (مثل شراء الأسهم أو السندات من شركات داخل الدولة التي تعاني عجزًا تجاريًّا). لكن حتى في هذه الحالة، فإن ما يحدث حقًّا هو أن الدولة التي تواجه العجز التجاري تقترض مقابل إنتاجها المستقبلي.

الدرس العشرون

اقتصاديات حظر المخدرات

ستتعلم في هذا الدرس:

- تعريف «حظر المخدرات».
- لماذا يعزز حظرُ المخدرات الفسادَ وعنفَ العصابات.
- لماذا يقلل حظر المخدرات من سلامة المنتجات.

(١) حظر المخدرات

يشير مصطلح «حظر المخدرات» إلى العقوبات الصارمة التي تفرضها الحكومات غالبًا على استهلاك أنواع معينة من المخدرات وعلى إنتاجها والاتجار بها على وجه التحديد. ويختلف حظر المخدرات اختلافًا نوعيًّا عن «ضرائب الإثم» التي تفرضها الولايات الأمريكية والحكومات المحلية حاليًّا — وهي ضرائب مبيعات مرتفعة للغاية — لإثناء الأفراد عن شراء الخمور والتبغ. وفي نظام حظر المخدرات الأمريكي المعاصر، تعد حيازة المخدرات مثل الكوكايين والهيروين والاتجار بها على وجه الخصوص جرائم كاملة يعاقب عليها القانون ليس بغرامات كبيرة فحسب، بل تصل العقوبة إلى السجن فترات طويلة في بعض الأحيان.

وكما يوضح العنوان، سنتناول في هذا الدرس «اقتصاديات» حظر المخدرات. وباستخدام المفاهيم التي أرسيناها في الدروس السابقة، سنتمكن من فهم السبب في أن حظر المخدرات يؤدي إلى تبعات ذات أنماط مألوفة. على النقيض من ذلك، فإن الشخص الذي ليست لديه دراية بعلم الاقتصاد سيفتقد القدرة على تفسير هذه الأنماط،

وستبدو تبعات حظر المخدرات له وكأنها أحداث عشوائية لا علاقة لها بسياسات الحكومة.

وينبغي أن نؤكد من البداية على أن التحليل الاقتصادي وحده لا يستطيع أن يقرر هل سياسة حظر المخدرات جيدة أم سيئة. ففي النهاية، يتعين على المواطنين وواضعي السياسات التوحيد بين أحكام قيَمهم قبل أن يقرروا هل من الجيد للحكومة أن تعاقب تجار الكوكايين بالسجن ٢٥ عامًا. غير أنه لا بد للمواطنين وواضعي السياسات من فهم العواقب الكاملة لحظر المخدرات كي يتمكنوا من اتخاذ قرارات مطلعة.

عند الحديث عن المخدرات غير القانونية، لا يكون السؤال: «هل من الأفضل العيش في مجتمع يُتداول فيه الكوكايين أم في مجتمع يخلو منه؟» هذا السؤال على وجه التحديد ليس ذا صلة، لأن الحكومة عاجزة عن القضاء على استهلاك الكوكايين تمامًا. والسؤال الأهم هو: «هل من الأفضل العيش في مجتمع يفرض عقوبات صارمة على استهلاك الكوكايين أم مجتمع لا يفرض مثل هذه العقوبات؟» ولكي نتخيل شكل المجتمع في كلتا الحالتين، حريٌّ بنا أن نتعرف على ما يقوله التحليل الاقتصادي بشأن الآثار المترتبة على حظر المخدرات. تذكر أن هناك فرقًا بين وصف أمر ما بأنه «غير أخلاقي» ووصفه بأنه «غير قانوني». على سبيل المثال: إذا قال أحد الأشخاص إن خيانة الزوجة لا تستدعي عقوبة السجن، فليس معنى ذلك أن هذا الشخص يوافق على ارتكاب الزنا.

هناك تحذير أخير قبل أن نتعمق في التحليل: فيما تبقى من هذا الدرس سنركز على الآثار السلبية (التي عادةً ما تُقابَل بالتجاهل) لحظر المخدرات. والسبب في ذلك أن الآثار الإيجابية لحظر المخدرات معروفة وواضحة للعيان؛ فكثير من الأفراد يرون أن تعاطي أنواع معينة من المخدرات أمر مُهلك للفرد وللمجتمع، ومن ثم يخلصون إلى أن سياسات الحكومة التي تجرم هذا السلوك إنما هي سياسات نافعة (في حالة ثبات جميع العوامل الأخرى). والتحليل التالي مصمَّم ليبين كيف أن العوامل الأخرى لا تكون متساوية عندما تطبق الحكومة قوانين حظر المخدرات. ولا بد من المقارنة بين مزايا الاستخدام الضئيل أو المعيب للمخدرات أو كلا الأمرين معًا، وبين مساوئ فساد الشرطة، وحرب العصابات، وحالات الموت جراء تعاطي جرعات زائدة، وجميعها أمور يعتبرها غالبية الناس «أيضًا» مُهلكة للفرد وللمجتمع.[1]

(٢) حظر المخدرات يُفسد مسئولي الحكومة

يشير «الفساد» في هذا السياق إلى مسئولي الحكومة الذين لا يؤدون واجباتهم القانونية لأنهم يتقاضون سرًّا أموالًا ممن يتاجرون في المخدرات والذين يُفترض أنهم يحاربونهم. غالبية الأمريكيين على علم بالفساد المستشري في حكومتي المكسيك وكولومبيا، لكن كثيرًا منهم سيُصدم إذا علم أن فسادًا (أقل وطأة) يجتاح المحاكم ومراكز الشرطة في أمريكا.

التفسير المباشر للربط بين حظر المخدرات والفساد هو أن الحظر يؤدي إلى تحقيق أرباح مالية طائلة في صناعة المخدرات مما يمنح منتجي المخدرات القدرة (والحافز بالطبع) على دفع رِشًا طائلة للمسئولين الحكوميين. وسوف يوضح التحليل الاقتصادي المبسط سبب ذلك.

عادة تحاول الحكومات منع تجارة المخدرات عن طريق فرض عقوبات صارمة للغاية على الموردين لا على المستهلكين. وهذا يرجع لسببين رئيسيين: (١) إذا كان الهدف هو الحد من إجمالي استهلاك المخدرات، فمن الأفضل استغلال موارد الشرطة المحدودة في توجيه ضربتها لموزع كبير بدلًا من آلاف المستهلكين الذين يعتمدون عليه، (٢) لن يمانع العامة في فرض عقوبات صارمة على تجار المخدرات المحترفين، لكنهم سيعترضون على العقوبات الصارمة المفروضة على من يتعاطى المخدرات عرَضًا. يفسر هذان العاملان السبب في أن الحكومات عادة تفرض عقوبات أشد قسوة بكثير على من يعملون بتجارة المخدرات، على عكس من يُقْبَض عليهم وبحوزتهم كميات صغيرة مهربة بغرض الاستهلاك الشخصي.

فساد الشرطة: ليس مشكلة المكسيك وحدها

المقتطفات التالية المأخوذة من مقال صحفي نُشر عام ٢٠٠٨ حول كمين نصبته المباحث الفيدرالية في شيكاغو توضح العلاقة بين تجريم المخدرات وفساد الشرطة:

> وُجِّه اتهام لسبعة عشر شخصًا — بينهم ١٥ ضابط شرطة من الضاحية الجنوبية — في إطار تحقيق فيدرالي حول ادعاءات بأن الضباط قدَّموا تأمينًا مسلحًا لصفقات مخدرات واسعة النطاق. على ما يبدو أن هؤلاء الضباط كانوا يظنون أنهم يحمون تجار مخدرات كبارًا؛ ثم تبين أن هؤلاء التجار في الحقيقة عملاء تابعون للمباحث الفيدرالية.

اتُّهم السبعة عشر متهمًا يوم الثلاثاء بالتآمر لحيازة وتوزيع كميات عديدة تزن الواحدة منها كيلوجرامًا من الكوكايين أو الهيروين — أو كليهما معًا — في ثماني شكاوى جنائية منفصلة أُعلن عنها عقب القبض على المتهمين في وقت مبكر من يوم الثلاثاء وفقًا لبيان صادر عن مكتب المدعي العام الأمريكي.

كان عشرة من ضباط الإصلاح — وهم موظفون محلَّفون يعملون في السجون وأقسام الاحتجاز — قد وُجِّهت إليهم تهمة التآمر الجنائي. وذكرت المباحث الفيدرالية أن الضباط التابعين لرئيس الشرطة إضافة إلى أربعة ضباط شرطة من هارفي وآخر من شيكاغو قد قُبِضَ عليهم في كمين نصبته المباحث الفيدرالية.

قال المدعي العام الأمريكي باتريك فيتزجيرالد: «لم يتمكن العميل السري التابع لمكتب التحقيقات الفيدرالي من التعامل مع ضابط واحد أو اثنين، بل مع ١٥ ضابطًا من ضباط تنفيذ الأحكام باعوا شاراتهم طمعًا في المال لمساعدة تجار المخدرات في تنفيذ عملياتهم.»

ذكر ممثلو الادعاء أن الضباط حصلوا على ٤٠٠٠ دولار لكل منهم نظير توفير الرقابة والحماية أثناء تنقل هؤلاء التجار المزعومين.

أضاف البيان أيضًا أن سبع شكاوى — من أصل ثمانٍ — كانت مدعومة بشهادة مكتوبة من مكتب التحقيقات الفيدرالي، تألفت من ٦١ صفحة تكشف النقاب عن تحقيق سري تضمن حماية ضباط شرطة لألعاب البوكر وحماية نقل مبالغ طائلة من النقود، وبيع ضابطين الكوكايين، بالإضافة إلى النشاط الروتيني المتمثل في تأمين صفقات المخدرات.

ووفقًا لما ورد في البيان، فإن مروحية تتسع لستة ركاب أقلعت يوم ١٣ مايو إلى مطار دوبيدج، حيث كان ثلاثة رجال في انتظار وصولها: اثنان منهم ... كانا يرافقان شخصًا يظنان أنه نفذ صفقات مخدرات على نطاق واسع، لكنه لم يكن سوى عميل سري تابع للمباحث الفيدرالية. استقل الثلاثة الطائرة التي كان يقودها عميلان سريان آخران، وشرعوا في عد عبوات قيل إن وزنها لم يكن يقل عن ٨٠ كيلوجرامًا من الكوكايين داخل أربع حقائب.

نقل [ضابطا الإصلاح من مقاطعة كوك] والعميل السري الحقائب من الطائرة وأخذوها عبر صالة المطار إلى سيارة العميل السري في الساحة المخصصة لانتظار السيارات. تبع [الضابطان] — في سيارة مستقلة — العميل السري إلى ساحة انتظار قريبة، حيث أوقف العميل سيارته وانتقل إلى سيارة الضابطين. انتظر ثلاثتهم إلى أن وصل عميل سري آخر، وأخذ الحقائب ثم انطلق بسيارته. بعدها أعطى العميل السري الذي يقوم بدور تاجر المخدرات كل ضابط ٤٠٠٠ دولار، وهو المبلغ الذي قيل إنه أعلى ما حققاه في يوم واحد على مدار علاقتهم المشبوهة بالعميل السري التي بدأت قبل عام على الأقل.

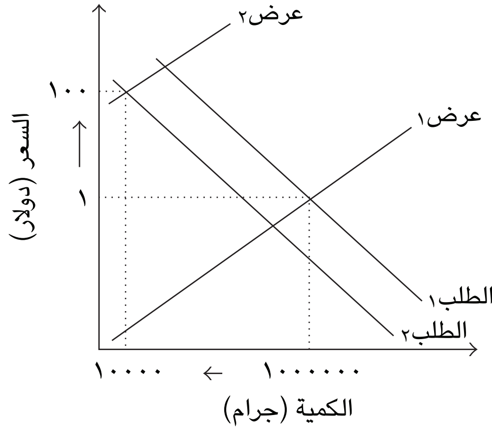
من بين المتهمين السبعة عشر، كان هناك عشرة ضباط إصلاح تابعين لرئيس الشرطة في مقاطعة كوك، وأربعة ضباط شرطة من هارفي، وواحد من شيكاغو. وورد في الشهادة أنهم كانوا يقبلون ما يتراوح بين ٤٠٠ و٤٠٠٠ دولار في العملية مقابل توفير الرقابة والاستعداد للتدخل، إذا حاول رجال الشرطة الحقيقيون أو تجار المخدرات المنافسون التدخل أثناء نقل الكوكايين والهيروين.
قال المدعي العام الأمريكي باتريك فيتزجيرالد في البيان: «المفترض أن يكون من الصعب العثور على ضابط شرطة فاسد، وألا يكون من السهل مطلقًا العثور على ١٥ ضابطًا قيل إنهم استخدموا أسلحتهم وشاراتهم في حماية أناس يعلمون أنهم يتاجرون بالمخدرات بدلًا من القبض عليهم. إن التورط في نقل وتسليم شحنات كانوا على علم أنها تحتوي كميات كبيرة من المخدرات لهو أمر صادم حقًّا.»

المصدر: شبكة سي بي إس ٢، «اتهام ١٥ ضابطًا في كمين للمباحث الفيدرالية، تحقيق في تجارة المخدرات» ٢ ديسمبر ٢٠٠٨
http://cbs2chicago.com/local/harvey.police.raid.2.8.777.98.html

بالإضافة إلى العقوبات الرسمية الكبيرة والمفروضة على منتجي المخدرات مقارنة بمستهلكيها، علينا أيضًا أن نأخذ في الاعتبار أن احتمالية القبض على تاجر مخدرات محترف أقوى بكثير من ضبط متعاطٍ عرَضي.[٢] فتاجر المخدرات المحترف في النهاية — خاصةً كلما اتسع نطاق العملية — مضطر إلى التعامل مع آخرين كُثُر في المجال، سواء أكانوا موردين كبارًا أم تجار تجزئة صغارًا. على سبيل المثال: قد ينفذ أحد تجار المخدرات عملية يشتري فيها الكوكايين من «بائعي جملة» كولومبيين، ويستأجر سائقي شاحنات مكسيكيين لتهريب الشحنة عبر حدود الولايات المتحدة، ثم يبيعون ما يتمكنون من تهريبه لرؤساء عصابات المخدرات المحلية في كاليفورنيا. وإذا استطاعت شرطة مكافحة المخدرات في كولومبيا أو المكسيك أو الولايات المتحدة اختراق أي من مراحل هذه العملية الموسعة، فسيكون هذا التاجر عرضة للقبض عليه. في المقابل، لا يكون متعاطي المخدرات العرضي في خطر إلا حينما يحتاج إلى شراء مزيد من المخدر، فضلًا عن أنه لا يتعامل إلا مع «سمكة صغيرة» أخرى كموزع الحي مثلًا. ومن ثم فالاحتمال ضئيل أن تنهار حياته بتوقيع العقوبة عليه لتورطه في تعاطي المخدرات.

وبسبب هذا التفاوت في العقوبات التي يواجهها منتجو المخدرات مقارنة بالمستهلكين، ينخفض المعروض من المخدرات المحظورة كثيرًا عن الطلب مقارنة بسوق

غير خاضعة للتدخل الحكومي من الأساس. وهذا من شأنه أن يدفع سعر توازن المخدرات المحظورة إلى الارتفاع، مما يعني أن «هامش الربح» النقدي — الفرق بين النفقات النقدية لإنتاج المنتج والسعر الفعلي الذي يدفعه المستهلكون النهائيون مقابل الحصول عليه — سيكون مرتفعًا جدًّا. يوضح الرسم البياني الآتي سوق كوكايين افتراضية مستقلة مقارنة بسوق خاضعة للحظر الحكومي:



سوق الكوكايين

في الرسم البياني السابق نرى أن سعر الكوكايين في السوق المستقلة يساوي دولارًا واحدًا للجرام. عند هذا السعر يرغب المنتجون في بيع مليون جرام من الكوكايين، ويرغب المستهلكون في شراء مليون جرام منه.

بعد فرض القوانين الصارمة من جانب الحكومة، ينتقل منحنيا العرض والطلب للكوكايين نحو اليسار. ومعنى هذا أنه عندما يكون سعر جرام الكوكايين دولارًا واحدًا، يرغب المنتجون في عرض كميات أقل (لأنهم يخاطرون الآن بمواجهة عقوبة السجن) وفي الوقت نفسه لا يرغب المستهلكون في شراء كميات كبيرة من الكوكايين. ومع ذلك، يكون الانتقال الكمي أكبر بكثير في جانب العرض عنه في جانب الطلب. ولهذا السبب فإن سعر التوازن الجديد (في ظل الحظر) صار ١٠٠ دولار للجرام الواحد، حيث يرغب المنتجون في عرض ١٠٠٠٠ جرام ويرغب المستهلكون في شراء الكمية نفسها.

أهم ما في الأمر أن الأرباح النقدية ستظل مرتفعة حتى بعد مرور سنوات على تطبيق قانون حظر المخدرات. فمنحنى العرض في الرسم البياني السابق تحرك نحو اليسار بسبب المخاطر غير النقدية المرتبطة بالبقاء في تجارة الكوكايين. ومن ثم فإن الأسعار المرتفعة التي سيدفعها المستهلكون لن تُترجم إلى زيادة في الأسعار التي تُدفع لمزارعي الكوكا في كولومبيا، بل يجب أن يبقى هامش الربح الكبير حتى يظل البقاء في هذا المجال (في نظر بعض المنتجين) أمرًا يستحق العناء المبذول في سبيله حتى مع مواجهة العقوبات الصارمة.

في ظل التوازن الجديد لا يصح القول: «الآن بات الاتجار في الكوكايين أكثر إغراءً عما كان عليه من قبل.» يختار الأفراد أعمالهم بناء على عدة عوامل لا يمثل الدخل المادي سوى عامل واحد من بينها. والأدق أن نقول إنه بسبب العقوبات الجديدة التي فرضتها الحكومة (والوصمة الاجتماعية التي يُفترض أن تلحق بتاجر المخدرات)، لا بد أن ترتفع دخول تجار المخدرات ارتفاعًا هائلًا لتعوض الجوانب السلبية الجديدة التي لحقت بالمهنة. ولا يقتصر أثر هذا المبدأ على تجارة المخدرات فحسب، بل يحصل عمال مناجم الفحم وسائقو سيارات الأجرة (الذين كثيرًا ما يتعرضون للسرقة) على شكل ضمني من أشكال «بدل المخاطر» أيضًا. الفرق أنه في حالة الاتجار بالمخدرات، لا تأتي المخاطر من الطبيعة أو اللصوص بل من المنظومة القضائية للدولة.

(٢-١) جرائم بلا ضحايا

من المهم أن ننتبه إلى أن نطاق الفساد الحكومي الناجم عن حظر المخدرات أكبر بكثير من الجرائم التقليدية الأخرى كالقتل والسرقة. والواقع أن الحديث عن «شرطي فاسد» في الولايات المتحدة يكاد يكون مرادفًا لشخص يحصل على نصيب من أموال المخدرات؛ لن يفكر أحد أن هذا المصطلح قد يشير إلى ضابط شرطة يتقاضى أجرًا ثابتًا بموجب اتفاق رسمي من القتلة المأجورين؛ حتى يمكنهم ارتكاب جرائمهم على مدار ستة أيام من كل أسبوع، مع إفلاتهم من الوقوع تحت طائلة القانون. لكن العصابات الإجرامية تدفع بانتظام لضباط الشرطة ومسئولين آخرين في الحكومة لتسهيل إتمام صفقات مخدرات كبرى في ظل حماية رسمية (وسرية بالطبع).

لفهم هذا التباين، علينا إنعام النظر أولًا في المقولة الدارجة بأن صفقات تجارة المخدرات «جرائم بلا ضحايا». وبطبيعة الحال سيرفض مؤيدو قوانين حظر المخدرات

هذه العبارة بوصفها عبارة مبتذلة تفتقر إلى الدقة، لأن الأطفال لا شك يكونون ضحايا عندما يفقد آباؤهم وظائفهم ويصبحون مؤذين نتيجة إدمان المخدرات. لكن هناك جانبًا محددًا يجعل إنتاج المخدرات واستهلاكها أقل إيقاعًا بالضحايا من الجرائم التقليدية كالقتل والاغتصاب والسرقة. والفرق أنه في الجرائم التي توصف بأنها بلا ضحايا — والتي لا تقتصر في الولايات المتحدة على تجارة المخدرات، بل تشمل أنشطة أخرى مثل القمار والدعارة — يشارك جميع الأطراف في العملية طواعية. ولهذه السمة أثران مهمان يساعد كل منهما في تفسير العلاقة بين حظر المخدرات والفساد:

أولًا: هناك حقيقة مبسطة تؤكد على أن ضباط الشرطة، والقضاة، وغيرهم من مسئولي الحكومة لن يجدوا غضاضة في غض الطرف عن شخص يورد منتجات مرغوبًا فيها إلى مستهلكين راغبين في دفع ثمن هذه المنتجات، مثلما قد يجدون في تجاهل مسئولياتهم الرسمية الموجهة إلى منع الجرائم التي تحدث كرهًا للأشخاص والممتلكات.

ثانيًا: تجارة المخدرات في نهاية الأمر إنما هي نشاط تجاري. وهناك عدة ملايين من الأفراد في الولايات المتحدة على استعداد لإنفاق أموالهم في شراء المخدرات المحظورة بصفة منتظمة. ووفقًا لمكتب السياسة الوطنية لمكافحة المخدرات، فإن استطلاعًا للرأي أجري عام ٢٠٠٧ أوضح أن ٦٪ من الشباب أفادوا بأنهم تعاطوا الكوكايين العام السابق، و٢٪ منهم تعاطوا الكوكايين خلال الشهر السابق.[٣] الأموال التي تُجنى من وراء تجارة المخدرات أكبر بكثير مما يُجنى من وراء القتل أو سرقة البنوك. ولأن تجارة المخدرات جريمة بلا ضحايا على النحو الذي أوضحناه من قبل، فإن إخفاءها أسهل بكثير من الجرائم التي تسفر عن وجود ضحايا لن يترددوا في إبلاغ الشرطة — وربما يكون الشرطي الذي يبلغونه واحدًا ممن لا يتقاضون راتبًا من الجناة — أو إذا تعذر عليهم ذلك، فيمكنهم اللجوء إلى وسائل الإعلام لعرض مظلمتهم.

نحن نستعرض هذه الفروق لنحكم على إحدى حجج الدفاع المألوفة عن حظر المخدرات التي تقول: «إذا كان لنا أن نجيز تجارة المخدرات بسبب الفساد، فلم لا نجيز جرائم القتل أيضًا؟» وكما أوضحنا فيما سبق، فإن نطاق الفساد الناجم عن حظر المخدرات أكبر بكثير من الناجم عن الجرائم التقليدية، والاختلاف بينهما ينشأ من طبيعة جرائم المخدرات التي تجعلها «بلا ضحايا». وهذا الفارق في حد ذاته لا يثبت وجوب إجازة الاتجار بالمخدرات، لكنه يوضح إحدى المشكلات التي تتعلق بحظر المخدرات والتي لا تكون شائعة على نطاق واسع كهذا في حالة الجرائم الأخرى.

(٢-٢) الفساد سببًا ونتيجة

ينفر كثير من الأفراد من الفساد الحكومي الممنهج لأنه يقضي على الاحترام التقليدي للقانون ويجعل المواطنين أكثر ميلًا لارتكاب الجريمة. لكن فيما يتعلق بحظر المخدرات هناك آلية أكثر تحديدًا من ذلك. فالفساد الحكومي نتيجة وفي الوقت نفسه سبب لتهريب المخدرات بطريق غير مشروع.

فيما يلي توضيح للكيفية التي تعمل بها هذه الدورة: رأينا بالفعل كيف يؤدي حظر المخدرات إلى رفع السعر السوقي للمخدرات (التي فُرض عليها الحظر حديثًا)، لأن منحنى العرض يتحرك نحو اليسار بمقدار يفوق تحرك منحنى الطلب. وهذا الارتفاع الكبير في السعر يتيح لتجار المخدرات كسب ملايين الدولارات سنويًّا، ويمكنهم من دفع الرِّشا إلى مسئولي الحكومة الذين يملكون سلطة القبض عليهم إذا لم يفعلوا ذلك. ومن هنا كان الفساد نتيجة لتهريب المخدرات بطريق غير مشروع.

غير أنه صحيح أيضًا أن الفساد مقوِّم ضروري من مقومات تهريب المخدرات، ومن هنا يكون سببًا له. في الأنظمة القمعية — مثل أفغانستان تحت حكم طالبان — تستطيع الحكومة القضاء على تجارة المخدرات تمامًا. فإذا كانت العقوبات صارمة وتُطبَّق دائمًا، يمكن تقليل العرض والطلب إلى حد بعيد حتى تصبح كمية التوازن الجديدة لإنتاج الكوكايين واستهلاكه تساوي صفرًا. لكن هذا أمر نادر الحدوث على أرض الواقع، لأن الحكومة نفسها لا تستطيع مراقبة موظفيها في الوقت الذي قد يُعرض عليهم مئات الآلاف من الدولارات سنويًّا مقابل التقاعس عن ممارسة مهامهم الرسمية.

يتيح الفساد المستشري لتجار المخدرات الإفلات من العقوبات الكبيرة التي ينص عليها القانون، ولذلك لا يتحرك منحنى العرض للمخدرات المحظورة بنفس مقدار تحركه في ظل انعدام الفساد. باختصار، يمكن القول إنه في ظل حظر المخدرات في المجتمعات المتحررة نسبيًّا، يتحرك منحنى العرض نحو اليسار إلى أن يرتفع سعر إقفال السوق إلى الحد الذي يستطيع معه تجار المخدرات تحمل دفع رواتب القضاة والضباط ممن لهم علاقة بقضايا مكافحة المخدرات.

(٣) حظر المخدرات يزيد العنف

الجميع يعلم أن تجارة المخدرات تنطوي على قدر هائل من العنف غالبًا ما يظهر في شكل حرب عصابات. والأسوأ من ذلك أن الأشخاص الأبرياء الذين يكونون موجودين عرضًا

كثيرًا ما يلقون مصرعهم كضرر ثانوي مصاحب للمعارك التي تدور بين المتنافسين من تجار المخدرات. قد يستنتج المراقب العادي أن المخدرات مثل الكوكايين والهيروين ضارة بطبيعتها وأن العنف ملازم لها. لكن هذا التفسير خاطئ؛ فالنظرية الاقتصادية والتاريخ الأمريكي يوضحان أن حظر المخدرات هو ما يسبب العنف، وليس المخدرات ذاتها.

(٣-١) حظر الكحوليات في الولايات المتحدة

الشاهد التاريخي واضح وضوح النهار في حالة حظر الكحوليات. ففي الفترة من ١٩٢٠ وحتى ١٩٣٣ وبموجب التعديل الثامن عشر لدستور الولايات المتحدة،[٤] اعتُبر بيع وتصنيع ونقل الكحوليات (لأغراض الاستهلاك) غير قانوني في الولايات المتحدة. لكن بالرغم من الحظر القانوني، استمر إنتاج الخمور وتوزيعها على يد «مهربي الخمور»، وظل تجمع مدمني الكحوليات أمرًا ممكنًا داخل «البارات غير المرخصة».

ومع أن الحظر لم يقض على الكحوليات، فما فعله أنه أخضع هذه الصناعة لسيطرة الجريمة المنظمة. أثناء فترة الحظر — التي تعرف عادةً باسم «التجربة النبيلة» — حقق رجال المافيا مثل آل كابوني (في شيكاغو) إيرادات هائلة من تجارة الكحوليات المحظورة، وهي الأموال التي استخدموها في رشوة المسئولين الحكوميين وتوظيف «جنود» وأتباع آخرين في شبكاتهم الإجرامية.

السمة المهمة لحظر الكحوليات أن تجارة الكحول قد تكون على نفس القدر من العنف الذي تنطوي عليه تجارة الهيروين والكوكايين في وقتنا الحاضر. فقد كانت مذبحة يوم القدِّيس فالانتاين المخزية إحدى حروب العصابات التي وقعت عام ١٩٢٩، وفيها رتَّب آل كابوني لمقتل سبعة أفراد من تنظيم منافسه بوجز موران. يورد المؤرخون دوافع مختلفة وراء تلك المذبحة، لكنهم يتفقون جميعًا على أن أحد أسباب العداوة بين كابوني وموران كان التنافس في سوق تهريب الكحوليات.

إذا كنت قد شاهدت أفلامًا أو قرأت عن جرائم حقيقية تحكي عن حروب العصابات أثناء فترة الحظر، فستبدو تلك الأحداث التاريخية مألوفة وغير مثيرة للدهشة. لكن الواقع أنه أمر مروع أن يحاول التجار المتنافسون قتل بعضهم بعضًا بسبب الكحوليات. هل تتخيل أن تسمع خبرًا في الغد بأن موزعي خمور «بدوايزر» قد أمروا بشن هجوم على موزعي «هاينيكن»؟ قطعًا سيكون هذا أمرًا غير معقول.

لم تعد الكحوليات خاضعة لسيطرة المجرمين، بل أصبحت نشاطًا تجاريًّا يجيزه القانون ويقوم عليه رجال وسيدات أعمال. ولأن القانون يجيز صناعة الكحوليات في الوقت الحاضر، يحاول المنتجون كسب حصة في السوق عن طريق تحسين جودة المنتج أو خفض سعره. ولن يخطر ببال أحدهم أن يستخدم العنف لاجتذاب عدد أكبر من المستهلكين.

ومن ناحية أخرى، أيُّ الأنشطة لا نزال نراها خاضعة لسيطرة المنظمات الإجرامية؟ هذه الأنشطة تشمل المخدرات كالكوكايين والهيروين، والدعارة، والقمار، و«المراباة الفاحشة».[5] باختصار، هي جميع الأنشطة التي لا تزال (على عكس الكحوليات التي رُفع عنها الحظر) محظورة أو خاضعة لرقابة صارمة من قبل الحكومة.

تعطينا واقعة حظر الكحوليات قديمًا دليلًا دامغًا على أن العنف الذي نربطه الآن بتجارة المخدرات إنما يحدث بسبب الحظر الذي تفرضه الحكومة، وليس بسبب طبيعة المخدرات نفسها. وفيما تبقى من هذا الجزء، سنوضح هذا الارتباط الذي لا جدال فيه باستخدام الاستدلال الاقتصادي.

(٣-٢) حظر المخدرات يرفع المنافع الحدية للعنف

رأينا كيف يؤدي الحظر إلى رفع أرباح تجار المخدرات. ومن بين تبعاته الأخرى أن هذه الزيادة في السعر تترجم إلى فائدة أعلى بكثير من وراء رفع المبيعات والتحكم في حصة أكبر من سوق التجزئة.

وفي السوق القانونية العادية، تميل المنافسة إلى تخفيض السعر حتى تصبح الإيرادات النقدية متساوية مع مثيلتها في المشروعات الأخرى. ولأن هناك «هامش ربح» ضئيلًا من تكاليف الإنتاج مقارنة بسعر التجزئة، فإن معظم أصحاب المشروعات التي يجيزها القانون لا يشعرون بتحقق زيادة كبيرة في أرباحهم النقدية جراء «سرقة» بضعة زبائن من منافسيهم.

على العكس، يلاحظ تاجر الكوكايين زيادة هائلة في إجمالي أرباحه النقدية إذا استطاع اجتذاب عدد قليل من المدمنين المنتظمين إلى قاعدة زبائنه. وذلك لأن نفقات تجارته «ثابتة» إلى حد بعيد، بمعنى أنها واحدة سواء باع ١٠ جرامات في اليوم أو باع ١٠٠ جرام. ولاحظ أن هذه السمة يزداد أثرها كثيرًا بسبب قرار الحظر نفسه، لأنه عندما يحظر القانون توزيع الكوكايين، تكون «تكاليف النشاط» معنوية في الأساس؛ أي مخاطر التعرض للسجن أو القتل على يد تاجر منافس.

ولأن حظر المخدرات يزيد من الربحية المتحققة من وراء التعامل مع الزبائن الأفراد، فإنه يزيد المنافع (الحدية) المتحققة من استخدام العنف لترويع المنافسين أو حتى قتلهم. وهذا أحد التفسيرات الرئيسية وراء رواج العنف في الصناعات المحظورة، بينما يكاد أصحاب التجارة المشروعة لا يلجئون إلى العنف مطلقًا كوسيلة للمنافسة.

وفي أي تناول عادي لاقتصاديات حظر المخدرات، غالبًا ما يشير الكاتب إلى أن المنتجين في الصناعات المحظورة لا يمكنهم الاعتماد على حماية الشرطة وتنفيذ العقود، ولذلك يضطرون للجوء إلى العنف من أجل حماية تجارتهم. لكن مثل هذه التفسيرات تُظهر صناعة المخدرات وكأنها تعاني «إهمال الحكومة»، ومن ثم تظهر العصابات التي تستخدم العنف في ظل تلك الحالة من الفوضى.

لكن مثل هذه التفسيرات تعيدنا إلى الوراء. فهناك الكثير من العلاقات التجارية في حياتنا اليومية لا تخضع لرقابة الحكومة. فعن طريق استخدام مواقع إلكترونية مثل «إي باي» و«أمازون» وغيرها، ينفق الأمريكيون مليارات الدولارات سنويًّا في شراء أشياء — غالبًا ما تكون مرتفعة القيمة — من موردين غرباء ينتشرون في أنحاء مختلفة من البلاد. ويمكن لأي شخص أن يرفع دعوى قضائية حال وقوعه ضحية عملية احتيال، لكن الواقع أن هذه المعاملات تخضع لنوع من «الرقابة الذاتية» إلى حد بعيد عن طريق قاعدة عريضة من جمهور القطاع الخاص وفي بعض الأحيان عن طريق منظومة محكمة للسمعة الحسنة تبنيها تلك الجهات.[٦]

النظر إلى الصناعات المحظورة على أنها تعاني غياب الشرطة والرقابة القضائية هو قلب تام للحقائق. على العكس، هذه الصناعات تحديدًا هي التي تتلقى معظم الاهتمام الحكومي. فليس صحيحًا أن الشرطة تتجاهل تجار المخدرات، حتى داخل الأحياء الفقيرة. ولو كان هذا صحيحًا، لانخفض سعر المخدرات في هذه المناطق حتى تكاد تصل إلى التكاليف النقدية للإنتاج، وسيجد المراهقون أن ترويج المخدرات ليس مربحًا أكثر من بيع الصحف. لا ينظر المواطنون إلى رجال الشرطة في بعض المناطق الموبوءة بتجارة المخدرات على أنهم موظفون حكوميون ودودون، لكن من المؤكد أنهم يطبقون قوانين حظر المخدرات — ويا ليتهم يفعلون ذلك بين الحين والآخر — ولذلك يظل سعر المخدرات مرتفعًا؛ مما يتيح لتجار المخدرات شراء السيارات الفارهة والمجوهرات النفيسة.

صحيح أنه مع انتشار تجار المخدرات ممن يستخدمون العنف، فإن أي شخص لديه الجسارة لدخول هذا العالم ومحاولة جني أرباح طائلة من ورائه سيضطر إلى

التسلح والاشتهار بالقسوة، لأنه لا يمكن توقع الحماية من الشرطة. لكن مرة أخرى، هذه الملاحظة ليست سوى ملاحظة عرضية بكل تأكيد. فهي لا تفسر السبب الرئيسي لانتشار العنف في صناعة المخدرات من الأساس. فصاحب متجر التنظيف الجاف مثلًا لا يخشى إقدام منافس في الجانب الآخر من المدينة على إمطار متجره بوابل من الرصاص من سلاحه الآلي، ولا تنبع ثقته هذه بالطبع من إدراكه أن بوسعه إبلاغ رجال الشرطة الذين سيعثرون على الجاني ويعاقبونه بعد أن حصل ما حصل.

بل السبب الحقيقي في أن أصحاب متاجر التنظيف الجاف لا يتنافسون فيما بينهم باستخدام العنف هو أن «الأمر لا يستحق». وعلى النقيض، فإن حظر المخدرات يجعل تجار المخدرات يرون «الأمر يستحق» أن يقتل بعضهم البعض.

(٣-٣) حظر المخدرات يقلل التكاليف الحدية للعنف

من الجوانب الأخرى للعلاقة بين العنف وحظر المخدرات أن الحظر يقلل الكلفة الحدية لأعمال العنف الفردية. فجزء من السبب في أن واحدًا من كبار موزعي خمور «بدوايزر» لن يتفق مع قاتل مأجور للتخلص من أحد منافسيه من موزعي «هاينيكن» هو أن مثل هذا التصرف قد يغير مجرى حياته تمامًا. فهو يحظى بحرية التنقل داخل الأوساط الاجتماعية المحترمة بوصفه صاحب نشاط مشروع، وبافتراض أنه يدفع الضرائب المستحقة عليه، فلا خوف من مواجهته عقوبة السجن مدى الحياة. وفي هذه الحالة، فإن ارتكاب جريمة شائنة مثل استئجار شخص لقتل أحد المنافسين أمر ينطوي على قدر هائل من المخاطرة.

وعلى النقيض، فإن زعيم إحدى شبكات توزيع الكوكايين قد ارتكب بالفعل من الجرائم ما يكفي للزج به في السجن طيلة حياته إذا تخلف عن دفع الرِّشا لرجال الشرطة، أو أصبح هدفًا لمسئولين حكوميين رفيعي المستوى لا يمكنه رشوتهم. ولأنه مضطر إلى التعامل مع أمثاله من الخارجين عن القانون، فهو لا يخشى من قضاء ما يرتكبه من أعمال العنف على مكانته الاجتماعية في الأوساط المحترمة؛ هو نفسه فرَّط في تلك المكانة عندما قرر العمل في تجارة المخدرات.

وهناك اعتبار مهم آخر يتمثل في أن تاجر المخدرات مضطر لبناء شبكة علاقات مع مجرمين بما يمكنه من توظيف «جنود» أو الترتيب مع قتلة محترفين لتنفيذ هجمات ضد منافسيه. في المقابل، ليست لدى صاحب التجارة المشروعة أي فكرة عن كيفية استئجار شخص لقتل آخر دون أن يتورط هو شخصيًّا في الجريمة.

أخيرًا، فإن طبيعة السوق السوداء تجعل العنف خيارًا أكثر عملية من غيره. إذا أجاز القانون بيع الكوكايين وغيره من المواد المخدرة، فستعمل متاجر التجزئة في جو آمن حتى في أقسى الظروف باتخاذ تدابير أمنية مثل الفصل بين العملاء والموظفين بحواجز مضادة للرصاص. أما في حالة حظر المخدرات، غالبًا ما يعمل أفراد هذا النشاط في الشوارع مما يجعلهم فريسة سهلة أمام منافسيهم.

(٣-٤) حلقة العنف المفرغة

كما هو الحال مع الفساد، هناك ديناميكية في تجارة المخدرات (المحظورة) من خلالها يولِّد العنف عنفًا آخر. وحينما استعرضنا المنافع والتكاليف المتغيرة والمرتبطة بالتورط في أعمال العنف، ربما بدا الأمر وكأن الأفراد أنفسهم سيبيعون المخدرات سواء أكان بيعها محظورًا أم مباحًا، وأن التغير في سياسة الحكومة هو الذي حوَّل الأفراد طيبي القلب إلى زعماء جريمة قساة.

من الواضح أن الواقع ليس كذلك. فما يحدث على أرض الواقع أن حظر المخدرات يُبعد الشرفاء والمسالمين عن ممارسة هذه التجارة. كلما ابتعد المزيد من هؤلاء الأفراد، قل المعروض من المخدرات (المحظورة) مما يؤدي إلى ارتفاع أسعارها. لكن ذلك يهيئ الفرصة أمام المستثمرين الجدد لدخول السوق. ولا يُشترط أن يكون هؤلاء من أفضل المستثمرين بالمفهوم التقليدي، بل ربما لا تكون لديهم القدرة على المنافسة وتحقيق النجاح في السوق العادية. هؤلاء المستثمرون الجدد يتميزون عن منافسيهم بأنهم يفوقونهم حيلة وقوة وبإفساد المسئولين الحكوميين أيضًا. وتلك مهارات لا غنى عنها لممارسة تجارة المخدرات المحظورة. فالأفراد الذين ما كانوا ليجدوا عملًا في وظائف أخرى تواتيهم الفرصة فجأة لاستغلال «مواهبهم» في كسب ملايين الدولارات.

ولأن تجارة المخدرات المحظورة تجتذب الأفراد الذين يتسمون بالعنف والذين يفكرون في الأرباح الفورية ولا يلقون بالًا للعواقب بعيدة المدى، فلا عجب في أنه بمرور السنوات يشجع الحظر ثقافة حرب العصابات بين تجار المخدرات.

(٣-٥) العنف من جانب المستهلك

ركزنا حديثنا حتى الآن على العنف من جانب المنتجين في تجارة المخدرات. لكن جدير بالذكر أيضًا أن نشير إلى أن العنف الذي يمارسه مستهلكو المخدرات يزداد هو الآخر مع

فرض الحظر، وذلك بسبب الزيادة الهائلة التي تطرأ على الأسعار. فعندما يكون هناك مدمنون على استعداد لفعل أي شيء للحصول على جرعة المخدر، يكون على المواطنين أن يفكروا مليًّا قبل تأييد السياسات الحكومية التي من شأنها أن ترفع سعر الكوكايين ١٠٠٠ مرة.

(٤) حظر المخدرات يقلل سلامة المنتجات

من التبعات غير المحسوبة لحظر المخدرات أيضًا زيادة الإصابات أو الوفيات بسبب تلوث المنتجات أو أخطاء المستهلكين. على سبيل المثال: في عام ١٩٢٠ — العام الذي فُرض فيه حظر الكحوليات في الولايات المتحدة — بلغت حصيلة حالات الوفاة بسبب تسمم الكحول ١٠٦٤ شخصًا. وبعد مرور خمس سنوات زادت الوفيات أربعة أضعاف حتى وصلت ٤١٥٤ شخصًا. وهذه النتائج دفعت الممثل الأمريكي الساخر ويل روجرز لأن يقول: «اعتادت الحكومات القتل بالرصاص فقط، أما الآن أصبح القتل بالكأس.»[٧]

والتفسير الاقتصادي لهذا النمط من التبعات واضح. ففي ظل الحظر يصنِّع الهواة المنتج غالبًا في منازلهم (اعتمادًا على نوع المخدر). وهذا يجعل مراقبة الجودة أمرًا صعبًا، ويقلل من نقاء المنتج. وهناك مشكلة أخرى تتمثل في أن المخدرات المحظورة عادة ما تنقل في عبوات غير محددة الهوية؛ فلن تجد زجاجة محكمة الغلق لضمان سلامة المحتويات وتوضيح مقدار الجرعة المناسبة. وبسبب صعوبة بناء علامة تجارية، لا يستطيع منتجو المخدرات (المحظورة) والآمنة حقًّا أن ينالوا من السوق ما كانوا سينالون لولا فرض الحظر. ومن ثم لا يكون أمام المستهلكين سوى المخاطرة آملين ألا يودي المنتج الذي يشترونه بحياتهم.

هناك عامل آخر يفسر الزيادة في تعاطي الجرعات الزائدة وهو أن مستهلكي المخدرات المحظورة يميلون إلى البحث عن أشكال أكثر فعالية لتعاطي الجرعة. فمن أجل تقليل عدد مرات الشراء غير القانونية ومن أجل تيسير التخفي أيضًا، ربما وجدت أحد مدمني الكحول أثناء فترة الحظر يتحول إلى شرب الويسكي بدلًا من الجعة. ولهذا الأمر تأثيره أيضًا — وربما على نحو أكبر — على الإنتاج. فالشخص الذي يزرع الماريجوانا في منزله ليس أمامه سوى مكان محدود يعمل فيه. ومن ثم فإنه ينزع إلى زراعة الأصناف الأعلى فعالية، التي بدورها تكون أعلى سعرًا في السوق. ولتوضيح ذلك، تخيل أن الحكومة قررت حظر بيع الجمبري واستهلاكه، حينها من المرجح أن تزداد نسبة الجمبري ذي

الحجم الكبير على الجمبري عادي الحجم في السوق السوداء، مقارنة بنسبتيهما في سوق قانونية يمكن لتجار التجزئة فيها تخزين الجمبري في مبرِّدات كبيرة.

التَّبِعات غير المقصودة لحظر الكحوليات

كان إرفينج فيشر اقتصاديًّا صاحب مكانة مرموقة في جامعة شيكاغو، وكان من أشدِّ المؤيدين لحظر الكحوليات، لكن فيشر نفسه قال: «أعلم علم اليقين أنه لو أُجري تقدير متحفظ جدًّا سيُظهر أن الآثار السمِّية للمشروبات المهربة مقارنة بالكحوليات الدوائية تساوي عشرة إلى واحد؛ بمعنى أن درجة السُّكر التي كانت تُحدثها كمية معينة من الكحول قبل الحظر ستتحقق بتناول عُشر الكمية فقط من الشراب المهرب. وطبعًا السبب في ذلك أن الشراب المهرب يكون مركَّزًا للغاية، ويكاد دائمًا يحتوي على سموم فتاكة أخرى أكثر فتكًا من الكحول الإيثيلي.»

إرفينج فيشر، اقتباس ورد في دراسة أعدَّها
مارك ثورنتون بعنوان «حظر الكحول كان إخفاقًا»
تحليل السياسات رقم ١٥٧، معهد كاتو، ١٧ يوليو ١٩٩١

خلاصة الدرس

- هناك فارق مهم بين الأنشطة التي توصف بأنها غير أخلاقية وتلك التي توصف بأنها غير قانونية. ففي حالة المخدرات المحظورة، لا تعارض بين تأييد إجازتها قانونيًّا وبين إدانة تعاطيها على المستوى الشخصي. (ربما يرى أحد الأفراد أن الخيانة الزوجية يجب ألا تستدعي عقوبة السجن، دون أن يترتب على ذلك قبوله ارتكاب الزنا.)
- حظر المخدرات يرفع السعر السوقي للمخدرات، مما يؤدي إلى تحقيق أرباح (محاسبية) طائلة. ولأن تجارة المخدرات المحظورة نشاط مربح للغاية، ولأنها «جريمة بلا ضحايا»، فإن الحظر يؤدي إلى فساد الشرطة.
- حظر المخدرات يرفع المنافع الحدية ويقلل التكاليف الحدية لاستخدام تجار المخدرات العنفَ ضد منافسيهم. علاوة على ذلك، فإن الحوافز المرتبطة بالحظر تدفع المنتجين والمستهلكين إلى التحول إلى مخدرات ذات مفعول أقوى تحتوي على جرعات زائدة وتسبب مشكلات صحية أخرى.

مصطلحات جديدة

حظر المخدرات: عقوبات مشددة تفرضها الحكومة على استهلاك المخدرات، وبخاصة على إنتاج وبيع أنواع بعينها.

ضرائب الإثم: ضرائب مبيعات مرتفعة تفرضها الحكومة على بعض السلع مثل التبغ والكحول، ليس فقط بدافع زيادة إيرادات الدولة وإنما للحد من استهلاك الأفراد لتلك المواد الضارة.

الفساد: فيما يتعلق بتجارة المخدرات، هو فشل رجال الشرطة ومسئولي الحكومة الآخرين في تأدية واجباتهم، إما لحصولهم على رِشًا من تجار المخدرات أو لأنهم أنفسهم يعملون في تهريب المواد التي يجرمها القانون. وفي بعض الأحيان يسرق ضباط الشرطة نقود تجار المخدرات تحت تهديد السلاح لعلمهم أنهم لن يلجئوا إلى طلب المساعدة من أحد.

بدل مخاطر: الأرباح المرتفعة واللازمة لجذب العمال إلى قطاعات يكون العمل فيها أكثر خطورة من غيرها.

المراباة الفاحشة: إقراض المال بمعدلات فائدة مرتفعة واستخدام أساليب غير مشروعة في استعادة ذلك المال.

قوانين المراباة: سقوف سعرية تُفرض على معدلات الفائدة.

التكاليف الثابتة: النفقات النقدية التي لا تزداد بزيادة الإنتاج. على سبيل المثال: قيمة فاتورة المياه المدفوعة في أحد صالونات الحلاقة تكاد تكون واحدة شهريًّا سواء قام صاحب المكان بقص شعر زبون واحد أو مائة زبون في اليوم، ولذا فهي من التكاليف الثابتة.

أسئلة الدرس

(١) ما الدور الذي يلعبه علم الاقتصاد في تحليل حظر المخدرات؟

(٢) كيف يحصل تجار الكوكايين (في ظل حظر المخدرات) على بدل مخاطر؟

(٣) *ما العلاقة بين الفساد وبين «جريمة بلا ضحايا» مثل ترويج الكوكايين؟

(٤) كيف يرفع حظر المخدرات المنافع الحدية لاستخدام العنف على يد تجار المخدرات؟

(٥) كيف يمكن أن يؤدي حظر المخدرات إلى تعاطي جرعات زائدة تسبب الوفاة؟

هوامش

(١) كما هو الحال مع تحليلنا للأنواع الأخرى من التدخل الحكومي، سنركز في هذا الدرس على الحجج الواقعية وذلك بالنظر إلى عواقب حظر المخدرات. سنتجاهل الحجج (المؤيدة أو المعارضة) المبنية على أساس أخلاقي محدد أو مراعاة حقوق الملكية أو النطاق المناسب للأداء الحكومي. لا شك أن مثل هذه الآراء مهمة، لكنها تقع خارج نطاق كتاب تعليمي يتناول أسس الاقتصاد.

(٢) علينا أن نوضح أن احتمالية إلقاء القبض على تاجر مخدرات محترف أعلى بكثير من احتمالية إلقاء القبض على واحد من زبائنه لولا الرِّشا التي تُدفع بانتظام لرجال الشرطة مقابل الحصول على الحماية. نحن نحاول أن نفهم كيف يغير حظر المخدرات نتاج السوق الأصلي، وبعدها سنتعرف على نطاق الفساد.

(٣) انظر http://www.whitehousedrugpolicy.gov/drugfact/cocaine/cocaineff.html#extentofuse. وفيما يتعلق بالماريجوانا، فإن استطلاع رأي أجري بين عامي ٢٠٠٦ و٢٠٠٧ كشف عن أن أكثر من ١٠٪ من الأمريكيين المشاركين في الاستطلاع استخدموا المخدر في العام الماضي. انظر http://economix.blogs.nytimes.com/2009/08/11/drug-use-across-the-united-states-or-rhode-island-needs-more-rehab/.

(٤) أُقرَّ «التعديل الثامن عشر» فعليًّا عام ١٩١٩، لكن لم يُفعَّل حظر الكحول حتى عام ١٩٢٠.

(٥) يشير مصطلح المرابي الفاحش إلى الشخص الذي يُقرض قروضًا قصيرة الأجل بمعدلات فائدة مرتفعة للغاية (وهو ما قد يخالف «قوانين المراباة») وغالبًا ما يلجأ إلى العقوبة الجسدية لضمان سداد القرض.

(٦) الواقع أنه لو استطاع تجار المخدرات عقد صفقات كبرى باستخدام وسائل السداد الإلكترونية عن طريق طرف ثالث يحظى بالثقة على نطاق دولي، فسينخفض عدد صفقات المخدرات التي يشوبها استخدام العنف. وبدلًا من إحضار حقائب النقود

(وعليها حراسة مشددة) إلى ساحات انتظار السيارات في عتمة الليل، يمكن لتاجر كوكايين بالتجزئة أن يودع مليون دولار لدى مؤسسة مالية حسنة الصيت توافق على تحويل المال إلى تاجر جملة كولومبي حالما يتسلم تاجر التجزئة بضاعته. (ويمكن أن تتم العملية على مراحل إذا أراد الكولومبيون التأكد من أنهم لن يقعوا ضحية عملية احتيال.) السبب الذي جعل تجار المخدرات يحجمون عن التصرف على هذا النحو حاليًّا ليس خوفهم من سرقة البنك أموالهم، وعندها لن يستطيعوا إبلاغ الشرطة بما حدث. فما إن يحدث شيء كهذا حتى يمتنع جميع الأفراد — بمن فيهم من لا علاقة لهم بتجارة المخدرات — عن التعامل مع هذا البنك. الواقع أن تجار المخدرات لا يستخدمون هذه الطريقة البسيطة التي أشرنا إليها بسبب احتمال مصادرة الحكومة لأموالهم بوصفها «أموال مخدرات». وهكذا نرى أن ما يدفع لاستخدام العنف في تجارة المخدرات ليس تجاهل الحكومة وإنما تفعيل الحكومة لقوانين المخدرات.

(٧) الإحصاءات الخاصة بحالات الوفاة وأيضًا مقولة ويل روجرز مأخوذتان من دراسة أعدَّها مارك ثورنتون بعنوان «حظر الكحول كان إخفاقًا»، تحليل سياسات رقم ١٥٧، معهد كاتو، ١٧ يوليو ١٩٩١. انظر الرابط: http://cato.org/pubs/pas/pa157.pdf.

الدرس الحادي والعشرون

التضخم

ستتعلم في هذا الدرس:

- الفرق بين «التضخم النقدي» و«التضخم السعري».
- كيف يؤدي تدخل الحكومة إلى ارتفاع الأسعار.
- الآثار السلبية للتضخم السعري.

(١) التضخم النقدي والتضخم السعري

يستخدم الأفراد مصطلح التضخم طوال الوقت، لكنهم لا يتفقون دائمًا على ما يعنيه هذا المصطلح. تاريخيًّا، كان «التضخم» يشير إلى زيادة مقدار النقود في الاقتصاد.[١] لكن على مدار القرن العشرين وعلى نحو تدريجي، صار المصطلح يشير إلى الزيادة العامة في أسعار السلع والخدمات في الاقتصاد. ولكي نتفادى خلط الأمور سنستخدم في هذا الدرس مصطلحين أكثر تحديدًا هما «التضخم النقدي» و«التضخم السعري».

الواقع أن الظاهرتين — زيادة مخزون النقود[٢] والارتفاع العام في الأسعار — متلازمتان. والواقع أيضًا أنه بعد توثيق العلاقات المتبادلة التاريخية الوثيقة — على مر القرون وعبر مختلف أنحاء العالم — لخَّص ميلتون فريدمان بحثه بقوله: «التضخم ظاهرة نقدية في كل زمان وفي أي مكان.»

ما يعنيه فريدمان أنه كلَّما وجد — أثناء بحثه — ارتفاعًا سريعًا وطويل الأجل في الأسعار، وجد أيضًا زيادة سريعة في مخزون النقود. وغالبًا ما يلقي الأفراد بلائمة تضخم الأسعار على الشركات الجشعة، أو النقابات العمالية المتعسفة، أو الحكومة التي تُراكم ديونها. لكن فريدمان أكد أن تضخم الأسعار المستمر على مر التاريخ يمكن أن يحدث في حالة واحدة وهي زيادة كمية النقود في الاقتصاد أيضًا.

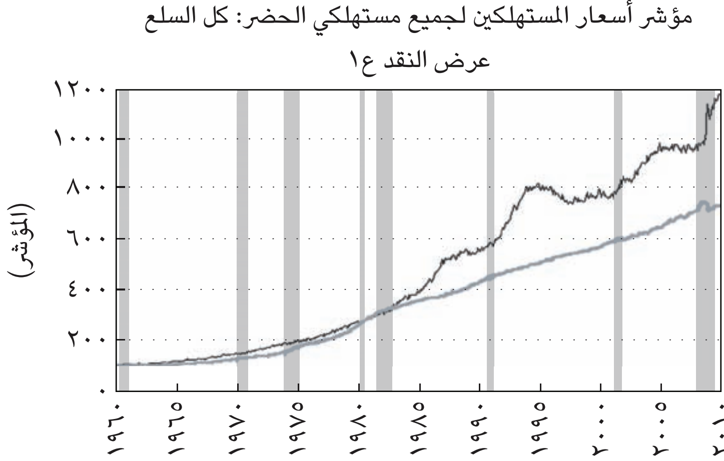
التحول المفاجئ

استُخدمت كلمة «التضخم» في الأصل للإشارة إلى كمية النقود فحسب، ومعناها أن مقدار النقود قد تضخم وزاد عن حدِّه الطبيعي. والإصرار على ضرورة قصر استخدام الكلمة على معناها الأصلي ليس من قبيل الحذلقة فحسب. إنما استخدامها لتعني «ارتفاع الأسعار» يُقصد به صرف الانتباه عن معرفة السبب الحقيقي وراء التضخم، وعن إيجاد العلاج المناسب له.

هنري هازليت، كتاب «ما يجب أن
تعرفه عن التضخم»، صفحة ٢

في الجزء التالي سنستعرض الاقتصاديات الأساسية لتضخم الأسعار، كي نفهم العلاقات المتبادلة التي اكتشفها فريدمان (وآخرون) بين (أ) زيادة مخزون النقود و(ب) زيادة أسعار معظم السلع والخدمات. وينبغي أن نؤكد أنه لا توجد علاقة محددة ومباشرة بين النقود والأسعار. على سبيل المثال: إذا زاد مقدار النقود بنسبة ١٠٪ في إحدى السنوات، فلا يمكننا أن نفترض تلقائيًّا أن أسعار جميع (أو حتى معظم) السلع والخدمات ستزداد بالقدر نفسه. ولكن ربما نقول إنه على مر العصور وفي شتى البلدان كلما شهد الاقتصاد فترة طويلة من ارتفاع الأسعار كانت هناك أيضًا زيادة طويلة الأجل في مقدار النقود في ذلك الاقتصاد.

يبين الرسم البياني الآتي العلاقة بين النقود والأسعار في الولايات المتحدة على مدى ٥٠ عامًا:



— مؤشر أسعار المستهلكين لجميع مستهلكي الحضر، ١٩٦٠-٠١ = ١٠٠
— عرض النقد ع١، ١٩٦٠-٠١ = ١٠٠

تشير المناطق المظللة إلى فترات الركود في الولايات المتحدة

2010 research.stlouisfed.org

في الرسم البياني السابق يشير الخط الرمادي إلى «مؤشر أسعار المستهلك»، وهو مؤشر قياسي يستخدم لقياس تغيرات الأسعار. يحسب مؤشر أسعار المستهلك متوسط أسعار السلع التي يشتريها المستهلكون (كالمواد الغذائية، والبنزين ... إلخ) بغرض عمل مقارنة تقريبية بين «مستوى السعر» في السنوات المختلفة. أما الخط الأسود في الرسم البياني فيشير إلى عرض النقد «ع١» وهو مقياس مخصص لعرض النقود يتضمن العملات الورقية الفعلية، بالإضافة إلى إجمالي أرصدة الحسابات الجارية المملوكة للأفراد في الدولة.

وتمثل وحدات المحور الرأسي في الرسم البياني مؤشرًا يأخذ القيمة ١٠٠ للنقطة الأولى في الرسم التي تمثل قيم كل من «مؤشر أسعار المستهلك» و«ع١» في يناير ١٩٦٠.

ويبين الرسم أنه في الأربع والعشرين سنة الأولى (من ١٩٦٠ وحتى ١٩٨٤) ارتفع كل من «مؤشر أسعار المستهلك» و«ع١» بنسب متشابهة. أيضًا زاد مخزون النقود بوتيرة أسرع قليلًا — إذ إن قيمته الأولى عام ١٩٦٠ تضاعفت بنهاية عام ١٩٧٥ بينما لم تتضاعف الأسعار حتى أوائل عام ١٩٧٧ — لكن العلاقة تبدو قوية للغاية بين السلسلتين.

لاحظ أن التضخم السريع في الأسعار في أواخر السبعينيات اقترن بزيادة مماثلة في مخزون النقود. وتحديدًا من يناير عام ١٩٧٥ وحتى يناير عام ١٩٨٠، ارتفع «مؤشر أسعار المستهلك» بنسبة ٤٩٪، بينما ارتفع «ع١» ٤٠٪. ولكي تفهم ما تعنيه هذه الأرقام، يمكننا القول إن السلعة التي كانت تتكلف ١٠ دولارات في بداية عام ١٩٧٥ أصبحت تكلفتها ١٥ دولارًا بعد مرور خمس سنوات فحسب، بمتوسط تضخم أسعار سنوي يزيد عن ٨٪ على مدار خمس سنوات متتالية.[٣]

الآن تخيل اقتصاديًّا خبيرًا في تاريخ النقود الأمريكية (مُقاسة بعرض النقد ع١) والأسعار في عام ١٩٨٣. في ذلك الوقت ورجوعًا حتى عام ١٩٦٠، ربما كان سيظن أن هناك ارتباطًا وثيق الصلة بين «ع١» و«مؤشر أسعار المستهلك». بالطبع، قد تزداد إحدى السلسلتين بوتيرة أسرع من الأخرى في بعض الأحيان، لكن معدلات النمو المختلفة كانت تميل نحو التعادل حتى إنه بعد مرور ٢٣ عامًا تكاد السلسلتان تكونان قد ازدادتا بنفس النسبة. وقد يبدو للشخص الذي كان يظن أن علم الاقتصاد يتعلق بالكامل بالقياسات الدقيقة والعلاقات الإحصائية أنه اكتشف المكافئ الاقتصادي لشحنة الإلكترون.

بالرغم من ذلك، فإن الرسم البياني يوضح ما حدث. فمنذ منتصف الثمانينيات، زاد مخزون النقود — مُقاسًا بالعرض «ع١» على الأقل — بوتيرة أسرع بكثير (بالحديث عن النسب المئوية) عن الأسعار مقاسة على الأقل بمؤشر أسعار المستهلك. وبالطبع، انهارت العلاقة تمامًا بين السلسلتين أثناء الأزمة المالية التي شهدها عام ٢٠٠٨، عندما ارتفع عرض النقد «ع١» ارتفاعًا حادًّا بينما انخفض «مؤشر أسعار المستهلك».

نحن نتناول الرسم السابق بالتحليل لنتأكد من أنك تفهم الدروس المستفادة من العمل التجريبي على كل من التضخم النقدي والسعري والقيود التي يفرضها كل منهما. على مر التاريخ، كلما حدث تضخم سعري كبير — لا سيما «التضخم الجامح» حيث ترتفع الأسعار ارتفاعًا جنونيًّا بنسبة مليون بالمائة (أو أكثر!) على سبيل المثال سنويًّا — نجد دائمًا أن مخزون النقود يزداد كثيرًا في الفترة نفسها.

لكن كما يبدو جليًّا من الرسم البياني السابق، فإنه لا توجد قاعدة آلية تربط بين الأسعار ومخزون النقود. ففي نهاية الأمر، كل ما في الاقتصاد يحدث نتيجة لأفعال

فردية توجهها قيم الأفراد ومعتقداتهم الذاتية. فإذا ظلت قيم الأفراد ومعتقداتهم بشأن أمور محددة ثابتة إلى حد بعيد على مدى سنوات، فربما يكتشف الإحصائيون «قوانين» واضحة تربط بين المقاييس المختلفة للنشاط الاقتصادي. لكن هذه القوانين قد تنهار في لحظة إذا غيَّر البشر تفضيلاتهم أو معتقداتهم بشأن المستقبل.

وفي كتاب تمهيدي كالكتاب الذي بين أيدينا، لن نحاول تفسير الأنماط المحددة في الرسم البياني السابق، لكنك ستعرف في الجزء التالي كيف يمكن استخدام أدوات اقتصادية مبسطة مع النقود والأسعار، وهو ما سيكون على الأقل بمنزلة إطار عمل يصل بك إلى فهم أوضح.

(٢) كيف تتسبب الحكومة في رفع الأسعار

في الدرس السابع تحدثنا حديثًا عامًّا عن النقود في اقتصاد السوق الخالص، ورأينا أن مبادئ علم الاقتصاد نفسها تنطبق على سلع كالذهب والفضة عندما تصبح نقودًا؛ أي تتحول إلى وسيط تبادل مقبول على نطاق واسع.

والأرجح أنك لن تندهش إذا علمت أن مسئولي الحكومات على مر التاريخ لم يتركوا «سوق المال» وشأنه. بل إن الحكومات على مر العصور «خفَّضت العملات» — بمعنى أنها قللت القيمة السوقية لكل وحدات النقود — في الوقت الذي كانت تزيد هي من ثرائها.

على سبيل المثال: كان قياصرة روما القديمة يسلكون النهج التالي: يأخذون العملات الذهبية المدفوعة في صورة ضرائب، ويصهرونها، ثم يضيفون إليها معدنًا رديئًا ويأمرون دور سك النقود بسَكِّ عملات أكثر من العدد الأصلي، مع ترك العلامات الرسمية نفسها على العملات الجديدة. وبمرور الوقت تؤدي هذه العملية إلى انخفاض تدريجي في كمية الذهب الفعلي الداخل في تلك العملات «الذهبية» المستخدمة في التجارة.[٤] وحين ينتبه التجار لهذه الحقيقة، فإنهم يعدِّلون الأسعار وفقًا لذلك بحيث إن السلعة التي كانت تتكلف «عملة ذهبية واحدة» ستتكلف في النهاية عدة «عملات ذهبية».

لا شك أن المغزى من وراء ذلك الإجراء كان (في البداية على الأقل) — قبل أن يدرك التجار التبعات الكاملة لتخفيض العملة — تمكين الحكومة الرومانية من شراء مزيد من السلع عما كانت ستشتريه من دون تخفيض العملات. على سبيل المثال: إذا كانت الحكومة قد حصَّلت في الأساس ١٠٠٠ عملة ذهبية من الضرائب، يمكنها شراء سلع

وخدمات قيمتها ١٠٠٠ عملة ذهبية من دون اللجوء للتخفيض. لكن باللجوء إلى الحيلة الموضحة أعلاه، إذا أخذت الحكومة العملات الأصلية وحولتها إلى ١١٠٠ عملة تبدو في ظاهرها صورة طبق الأصل من العملات الأصلية، فمن البديهي أن ذلك سيمكِّنها من الحصول على مزيد من السلع والخدمات من المنتجين في المجتمع.

ما إن ينتبه التجار إلى هذه الخدعة حتى يبدأ سباقُ تسلح من نوع رديء. قد يرفع التجار أسعارهم تحسبًا لحدوث تخفيض آخر على قيمة العملات، وفي المقابل لم يكن هناك ما يمنع الحكومة الرومانية من الإسراع بخطى تقليل قيمة العملات؛ فكانت النتيجة الحتمية هي ارتفاع الأسعار في الإمبراطورية الرومانية ارتفاعًا هائلًا.

(٢-١) ظهور النقود الإلزامية

الأرجح أنك تعلم أن الحكومات في جميع أنحاء العالم توقفت عن استخدام النظم النقدية القائمة على المعادن النفيسة. فكل الاقتصادات الكبرى اليوم قائمة على «النقود الإلزامية» التي تشير إلى النقود التي ليس لها غطاء من أي سلع في السوق. على سبيل المثال: نجد الدولار الأمريكي يمثل النقود الرسمية في الولايات المتحدة. فالحكومة الأمريكية والبنك المركزي — الاحتياطي الفيدرالي — يتحكمان تحكمًا صارمًا في عدد العملات الورقية من مختلف فئات النقد، ويتحكمان أيضًا (على نحو أقل) في إجمالي الودائع في جميع الحسابات الجارية مقاسة بالدولار الأمريكي. لكن ما من شيء «يضمن» قيمة الدولار.

الدولار الأمريكي ما هو إلا دولار أمريكي؛ فهو لا يخول لحامله أي حق آخر، لأنه ليس عقدًا قانونيًّا مُلزِمًا وليس استحقاقًا على الحكومة الأمريكية بأي حال من الأحوال. فإذا ذهبت إلى وزارة الخزانة الأمريكية أو بنك الاحتياطي الفيدرالي، وأعطيتهم ورقة نقدية فئة ٢٠ دولارًا، ثم سألت: «علام أحصل مقابل هذه؟» فسيأتيك الرد: «إما ورقتين من فئة العشرة، أو أربعًا من فئة الخمسة، أو عشرين ورقة من فئة الدولار. أيها تريد؟»

لو أنعمت التفكير في هذا الأمر فستجده غريبًا للغاية. فالأفراد لديهم استعداد للعمل وقتًا شاقًّا في أحد المصانع في طقس شديد الحرارة، ولسرقة البنوك، بل لقتل بعضهم بعضًا من أجل الحصول على مزيد من هذه الأوراق التي لا تشكل في حد ذاتها أي قيمة. والمقصود أن ورقة من فئة ١٠٠ دولار ليست مفيدة كثيرًا بذاتها في أكثر من استخدامها كمؤشر يوضع بين صفحات الكتب، وحتى في تلك الحالة ستكون مؤشرًا مليئًا بالجراثيم.

لذلك يتبين لنا أنه أمر غريب للغاية أن تكون تلك الأوراق النقدية من أكثر الأشياء مطمعًا على سطح الأرض.

لا شك أن السبب الذي يدفع العمال إلى التضحية بأوقات فراغهم ويدفع التجار إلى التنازل عن بضائعهم مقابل الحصول على الدولارات هو أنهم يتوقعون قيام الآخرين بفعل الشيء نفسه في المستقبل. بعبارة أخرى، السبب الذي يجعل امرأً يقضي ٤٠ ساعة أسبوعيًّا في تلقي الأوامر من شخص يمقته هو أنه سيحصل في النهاية على حفنة من الدولارات مقابل هذه الخدمات. وعندها فإنه يظن أن الآخرين سيتلقون الأوامر منه لامتلاكه تلك الدولارات. سوف يدخل أحد الأماكن فينتبه من في المكان لقدومه وينظفون له الطاولة، ثم يجلبون له ما لذ وطاب من الطعام والشراب. وسيأتي رجل يومئ برأسه وهو يقدم نفسه قائلًا إنه سيقوم على خدمته، فيجيب هو: «أحضِر لي بيضًا»؛ ليس هذا فحسب، بل سيطيعه الأفراد الموجودون في المكان. فامتلاكه تلك الأوراق الخضراء جعله الرئيس، ومن أجل نفس السبب الذي جعله يتلقى الأوامر من ذلك الجعجاع في العمل.

من الواضح أنه أيًّا كان المسئول عن إيجاد تلك الأوراق الخضراء، فإنه يقوم بعمل رائع للغاية. فليس أسهل من أن تطبع الحكومة الأمريكية مزيدًا من الدولارات، لأن تكلفة ذلك لن تتعدى بضعة بنسات تُنفق في شراء الورق والحبر اللازمين، وعندها يمكن للحكومة أن تطبع أي عدد تريد من الأصفار على تلك الأوراق لتوجِد أي قدر تريد من المال بتكلفة تكاد لا تُذكر. إنها سلطة هائلة تتمتع بها مجموعة واحدة، ومن المشوق أن نعرف كيف آلت الأمور إلى ما آلت إليه.

على الرغم من أن الاقتصادات المعاصرة تقوم جميعها على النقود الإلزامية، فإن الأمر لم يكن كذلك دائمًا. رأينا في الدرس السابع كيف أن سلعًا سوقية (كالذهب والفضة) يمكن أن تظهر تلقائيًّا من اقتصاد قائم على المقايضة لتتحول في نهاية الأمر إلى نقود. وصحيح أنه في موقف كهذا يكون كدُّ الأفراد في العمل مقابل الحصول على أوقية من الذهب راجعًا في جزء منه إلى أن الآخرين سيكدُّون في العمل أيضًا للحصول على الأوقية نفسها من الذهب في المستقبل، لكن الأهم من ذلك أن الذهب والفضة والسلع الأخرى التي كانت تُستخدم نقودًا كانت في حد ذاتها سلعًا فعلية في السوق يقدرها الأفراد حتى قبل أن تصبح نقودًا. وفي اقتصاد السوق الخالص لا توجد هيئة بعينها مسئولة عن «النقود». بل يمكن لعدة أفراد أن يمتلكوا مناجم ذهب على سبيل المثال، ومن ثم كان إجمالي مقدار النقود في الاقتصاد يتحدد في السوق المفتوحة عن طريق العرض والطلب، مثلما أن إجمالي عدد الدراجات في السوق لا تحدده هيئة بعينها تابعة للحكومة.

تاريخيًّا تولَّت الحكومات سلطة التحكم في النقود؛ أولًا بإصدار عملة ورقية مرتبطة بالذهب أو الفضة أو كليهما معًا. على سبيل المثال: في الفترة من عام ١٨٣٤ وحتى ١٩٣٣ (مع استثناءات قليلة جدًّا)، كان الأمريكيون يعلمون أن ٢٠٫٦٧ دولارًا أمريكيًّا تخول لهم الحصول على أوقية من الذهب. ولم يكن هذا مجرد توقع أو أمنية من جانبهم، بل كانت الحكومة «ملزَمة قانونًا» بإعطاء ذهب لمن يعطونها دولارات ورقية. ومن ثم لم تكن الدولارات الورقية نفسها هي النقود الحقيقية، بل كانت «شهادات» تخول لحاملها حق الحصول على النقود «الحقيقية»؛ أي الذهب.[٥]

وعندما تولَّى الرئيس فرانكلين روزفلت حكم البلاد عام ١٩٣٣ في ذروة «الكساد الكبير» حظر استبدال الدولارات بالذهب. وطوال عدة عقود تالية ظلت حكومات أخرى (وبنوكها المركزية) تستبدل بالذهب الدولارات الأمريكية، لكن ريتشارد نيكسون أغلق هذا الباب عندما أنهى رسميًّا العلاقة بين الذهب والدولار عام ١٩٧١. ومن ذلك الحين فصاعدًا، أصبح الدولار الأمريكي نقودًا إلزامية غير مدعومة بسلع أخرى. ولَمَّا كانت جميع العملات الرئيسية الأخرى في ذلك الوقت مرتبطة بالدولار الأمريكي، فإن إجراءً كهذا ترتب عليه التزام الاقتصاد العالمي بأسره باستخدام النقود الإلزامية.

وفي ضوء أساسيات علم الاقتصاد، تتمثل أهمية النقود الإلزامية مقارنة بالنقود السلعية في سهولة زيادة النقود الإلزامية في الاقتصاد. فتضخم الأسعار الكبير والسريع مستبعَد إلى حد بعيد إذا كان الجميع يستخدم الذهب الحقيقي نقودًا، لأنه من الصعب التنقيب عن مزيد من الذهب. أما في حالة النقود الإلزامية، فيمكن للحكومة أن تزيد مقدار النقود مليون مرة في وقت وجيز للغاية، والواقع أن ذلك قد يحدث عن طريق ضغط بضعة أزرار في حالة المعاملات البنكية الإلكترونية الحديثة. لقد حدثت كل حالات التضخم الجامح — حيث انهارت النقود بعد أن فقدت قيمتها بسرعة هائلة — على مر التاريخ بسبب دوران الحكومات في حلقة مفرغة حيث تواصل الأسعار ارتفاعها وتواصل الحكومة طباعة المزيد من النقود لتسديد نفقاتها.

تتجاهل النقاشات النمطية حول «السياسة النقدية» الملائمة ذلك الملمح بالغ الأهمية الذي يميز عالمنا منذ عام ١٩٧١؛ فالأفراد المسئولون عن عملات بلدانهم يملكون القدرة حرفيًّا على تدمير هذه العملات بين عشية وضحاها. وبالطبع لا يحدث ذلك على أرض الواقع لأنه من المفترض ألا يكون لمسئولي الحكومة مصلحة في تدمير اقتصادهم (مع أن ما يتخذونه من قرارات قد يعكس صورة أخرى). الكثيرون لن يعطوا شخصًا واحدًا أو

مجموعة قليلة من الأشخاص حق القضاء على كل مقتنيات الدولة من الكتب أو محركات الأقراص الصلبة — على سبيل المثال — بالضغط على بضعة أزرار. لكن هكذا هو حال عالمنا فيما يتعلق بما يمكن أن نعتبرها أهم سلعة على الإطلاق؛ إنها النقود.

(٢-٢) سعر النقود يتحدد وفقًا للعرض والطلب

سواء أكانت لدينا نقود سلعية كالذهب، أو نقود إلزامية كالدولار الأمريكي اليوم، فالسعر السوقي في كلتا الحالتين يتحدد وفقًا للعرض والطلب. بالطبع في حالة النقود السلعية يتكون المعروض في السوق مما يعرضه شتى المنتجين في القطاع الخاص. أما في حالة النقود الإلزامية الحالية، فتحدد الحكومات (أو هيئاتها المعنية) كميات كل من الدولار، واليورو، والبيزو … إلخ.[٦] وبالرغم من هذا الفارق فيمكن لأدوات العرض والطلب نفسها تفسير سعر أوقيات الذهب وأيضًا تفسير سعر النقود الورقية.

العائق الرئيسي الوحيد أمام استخدام تحليل العرض والطلب في هذا الدرس هو أن «سعر» النقود يسلك اتجاهًا يخالف ما اعتدتَ على التفكير فيه بشأن الأسعار الأخرى. على سبيل المثال: افترض أننا نحلل سوق السيارات في إحدى المدن. تخيل أن سعر التوازن في ظل العرض والطلب الأصليين هو ٢٠٠٠٠ دولار وأن كمية التوازن تساوي ١٠٠٠ سيارة. بعدها يُفتتح توكيل جديد لبيع السيارات، بحيث ينتقل منحنى عرض السيارات نحو اليمين. في ظل التوازن الجديد ينخفض السعر إلى ١٥٠٠٠ دولار وتتضاعف كمية السيارات حتى ٢٠٠٠ سيارة.

ماذا يحدث إذا حللنا السوق نفسها، ولكن من منظور النقود؟ فحتى النقود الإلزامية في النهاية ليست سوى سلعة اقتصادية، ومن ثم ينبغي أن نكون قادرين على استخدام أدواتنا التحليلية. المشكلة هنا تظهر عندما نرغب في تحديد «سعر» للدولارات. عند الحديث عن سوق السيارات، يمكننا القول إن سعر الدولار الواحد في البداية كان ١/ ٢٠٠٠٠ من السيارة الواحدة، لكن بعد افتتاح التوكيل الجديد، ارتفع سعر الدولار الواحد إلى ١/ ١٥٠٠٠ من سعر السيارة الواحدة.

وهكذا نرى أن التغير في سعر النقود سار في الاتجاه العكسي لسعر السيارات. بعبارة أخرى، إذا قلنا إن شراء سيارة يتطلب عددًا قليلًا من الدولارات، فذلك يتساوى مع قولنا إن شراء دولار واحد يتطلب جزءًا أكبر من السيارة. ربما تراه كلامًا غريبًا

للوهلة الأولى، لكن تاجر السيارات يبيع السيارات في الأساس كي يشتري دولارات في المقابل، بينما زبائنه يبيعون الدولارات كي يشتروا سيارات.

ولو كانت الدولارات والسيارات هي السلع الوحيدة في الاقتصاد، لانتهى الأمر. لكن المغزى من وراء امتلاك النقود هو أنها توجد في أحد طرفي جميع المعاملات التجارية التي تتضمن عدة آلاف من مختلف ألوان السلع. لذا، ستنقصنا الدقة لو قلنا إن سعر النقود يعادل ١ / ٢٠٠٠٠ أو ١ / ١٥٠٠٠ سيارة. علينا أن نفكر أيضًا في عدد عملات الدولار اللازمة لشراء عبوات من العلكة، أو جالونات من البنزين، أو ساعات من العمل في حرفة النِّجارة وهلم جرًّا.

لنفترض — على سبيل المثال — أن قطعة العلكة كانت تتكلف ٢٥ سنتًا، ثم تضاعف سعرها إلى ٥٠ سنتًا. يمكن التعبير عن ذلك بقولنا إن سعر الدولار الواحد كان يساوي ٤ قطع من العلكة، ثم انخفض إلى النصف وأصبح يساوي قطعتين. تلك نقطة مهمة؛ فعندما يرتفع سعر سلعة أو خدمة (مقاسًا بالدولار)، فالأمر واحد إذا قلنا إن القيمة السوقية للدولار قد انخفضت. فعندما ينخفض «سعر النقود»، يدل ذلك على أن أسعار دولارات السلع الأخرى ترتفع.

على أرض الواقع، لا ترتفع أسعار السلع والخدمات المختلفة جميعًا بنفس الدرجة، بل ترتفع بعض الأسعار وتنخفض أسعار أخرى. ولذا فإنه من المثير للجدل أن نحدد ما نعنيه بعبارة «سعر النقود». ابتكر الاقتصاديون عدة «سلال» من السلع من أجل تقريب الفكرة، ومن بين تلك الإجراءات «مؤشر أسعار المستهلك». وما يعنينا الآن أن تفهم أن الأسعار المرتفعة (مقاسة بالنقود) هي نفسها قيمة منخفضة أو «قدرة شرائية» منخفضة للنقود.

حالما نفهم العلاقة بين الأسعار العادية وبين «سعر» النقود، يسهل علينا معرفة أسباب تضخم الأسعار، وتشمل كل ما يسبب انخفاض أسعار النقود. وباستخدام أدواتنا العادية، يعني ذلك أنه قد يكون هناك سببان للارتفاع العام في أسعار السلع والخدمات في الاقتصاد؛ إما (١) زيادة المعروض من النقود، أو (٢) انخفاض الطلب عليها، أو كلاهما معًا.

وبهذه النظرة يمكننا العودة إلى بعض النقاط المذكورة آنفًا في هذا الدرس. على سبيل المثال: الانهيار الكامل الذي حدث لبعض العملات — حيث انخفضت القوة الشرائية أو سعر النقود إلى الصفر بسرعة هائلة — إنما حدث عندما بدأت الحكومات

خلق كميات هائلة جديدة من العملة (أي إن المعروض من النقود قد زاد). ما إن بدأت هذه العملية حتى تشكك الأفراد في قدرة العملة على شراء سلع وخدمات في المستقبل، ومن ثم لم يعودوا راغبين في امتلاكها، فانخفض الطلب عليها. تفاقمت العملية حتى أصبح سعر العملة صفرًا فعليًّا، بمعنى أن وحدات هذه العملة (كالمارك الألماني مثلًا) أصبحت لا تشتري أي شيء في السوق.

من ناحية أخرى، يمكننا أيضًا تفسير ما حدث في الولايات المتحدة في منتصف الثمانينيات. فكما يوضح الرسم البياني المشار إليه في بداية الدرس، زاد مخزون النقود (مُقاسًا بعرض النقد ع١) بسرعة هائلة مع أن الأسعار (مقاسة بمؤشر أسعار المستهلك) لم ترتفع بالقدر نفسه. بعبارة أخرى، شهدت الولايات المتحدة بدءًا من منتصف الثمانينيات فصاعدًا زيادة كبيرة في كمية النقود، وانخفاضًا أقل بكثير في سعرها. والتفسير بسيط؛ فقد زاد المعروض من الدولارات، وزاد معه الطلب. والأسباب المحددة وراء زيادة الطلب — التي تشمل على الأرجح الاقتصاد الأمريكي القوي، والنجاح في خفض معدلات التضخم السعري عن مستوياته الخطرة التي شهدتها أواخر السبعينيات — ليست موضوع نقاشنا. المهم أنك لا تستطيع النظر إلى عدد أوراق الدولار وحساب ما سيحدث للأسعار، لأن القيمة السوقية للنقود تتحدد وفقًا للعرض والطلب.

(٣) خطر تضخم الأسعار الناجم عن التدخل الحكومي

لا تقتصر عواقب التدخل الحكومي على التضخم السعري فحسب. فحتى في اقتصاد سوق خالص يَستخدِم الذهب، يمكن لكمية هائلة من الذهب (المستخرج من مناجم أو أراضٍ أجنبية مكتشفة حديثًا) أن ترفع أسعار معظم السلع والخدمات (مقاسة بأوقيات الذهب). ومن الناحية النظرية، لو أن خيميائيي العصور الوسطى نجحوا في إيجاد طريقة لتحويل الرصاص إلى ذهب، لانخفض سعر الذهب في السوق حتى أصبحت مكاسب الخيميائيين متشابهة مع مكاسب المشتغلين بالصناعات الأخرى. بعبارة أخرى سينخفض سعر الذهب حتى يقترب من سعر الرصاص. وفي هذه الحالة، من المرجح أن يتحول الأفراد في اقتصاد السوق إلى استخدام شكل آخر من أشكال النقود لنفس السبب الذي جعلهم على مر التاريخ لا يستخدمون الرصاص كنقود سلعية مطلقًا.[٧]

بالرغم من ذلك، فإن التهديد الأكبر لاستقرار الأسعار على أرض الواقع لم يأت من النقود السلعية في السوق، وإنما من النقود الخاضعة لسيطرة الحكومة، وتحديدًا النقود

الإلزامية.[٨] على سبيل المثال: عندما كان الدولار الأمريكي مرتبطًا ارتباطًا وثيقًا بالذهب عند سعر ٢٠,٦٧ دولارًا للأوقية، ظلت القوة الشرائية للدولار ثابتة إلى حد بعيد على مدى فترات طويلة من الوقت. ربما كانت تنخفض أثناء سنوات الحرب وترتفع أثناء إحدى الأزمات الاقتصادية، لكن بوجه عام ظل الدولار قادرًا على شراء سلع في إحدى السنوات تتساوى في كميتها مع ما كان يشتريه في عقود سابقة. وإبان العِقد الذي يعتبره البعض أكثر العقود رخاءً في تاريخ الولايات المتحدة، كان «مؤشر أسعار المستهلك» ثابتًا في الفترة من عام ١٩٢٢ حتى عام ١٩٢٩. لم يشهد الأمريكيون ارتفاعًا ملحوظًا في أسعار الحليب والبيض واللحوم خلال هذه الفترة بالرغم من الانتعاش الاقتصادي حينئذ.

لكن لم يعد الحال كذلك. فتحديدًا منذ أن أنهى ريتشارد نيكسون رسميًّا العلاقة بين الدولار والذهب في عام ١٩٧١، حدث انخفاض ثابت ومستمر في القدرة الشرائية للدولار. أي إن أسعار السلع والخدمات في الولايات المتحدة ظلت ترتفع باستمرار مع تحول الاقتصاد من النقود السلعية (الذهب) إلى النقود الإلزامية. وعلى الشباب اليوم أن يلتمسوا العذر لآبائهم وأجدادهم عندما يتحدثون حديثًا يثير الملل حول مدى انخفاض الأسعار عندما كانوا هم أنفسهم صغارًا. ما لا يدركه هؤلاء الشباب — وربما حتى آباؤهم وأجدادهم — هو أن هذا التآكل الثابت للدولار ليس واقعًا طبيعيًّا، بل هو نتيجة تدخل الحكومة في الاقتصاد من خلال احتكارها مخزون الأموال واتخاذها قرارًا بضخ المزيد من الدولارات في السوق بصفة مستمرة.

وإلى جانب حكايات الأجداد المثيرة للملل هذه، فمن مخاطر تضخم الأسعار الدائم أنه يقضي جزئيًّا على الهدف من استخدام النقود في المقام الأول. تذكر أن الدور الكبير الذي تلعبه النقود أنها تساعد الأفراد على وضع الخطط وتنسيق أنشطتهم في السوق. فبوسع المستثمرين الاستدلال على نجاح أنشطتهم التجارية من خلال حساب إجمالي أسعار المدخلات التي يشترونها، ومقارنته بإجمالي أسعار المنتجات التي يبيعونها للمستهلكين. ويمكن للعمال اتخاذ قرار سليم بشأن قبول وظيفة جديدة في مكان آخر بالنظر إلى أسعار السلع الرئيسية (مثل الغذاء والمسكن) في المكان الجديد مقارنة بأسعارها في مكان عملهم الحالي، وتكرار الشيء نفسه مع فرق الراتب في المكانين. ويمكن لزوجين متقاعدين يخططان لقضاء عطلة مترفة في أوروبا أن يتجنبا الموت جوعًا بعد مرور ٢٠ سنة بأن يستشيرا أحد الخبراء الماليين ليتأكدا من ادخارهما ما يكفي للإنفاق عليهما لاحقًا. امتلاك نقود مغطاة بسلعة مادية — أي نقود لا تتأرجح قيمتها على نحو

عشوائي، ولا تفقد قدرتها الشرائية بمرور الوقت — هو ما يجعل كل هذه الأنشطة أكثر تنظيمًا. ولا يزال امتلاك النقود الإلزامية غير المغطاة بسلعة مادية أفضل من عدم الامتلاك، لكن الحكومات المتطرفة قد تجعل النقود بلا فائدة حتى إن العامة ينصرفون عنها ويستخدمون أشياء أخرى كوسيط للتبادل.

من بين المهام الرسمية المنوط بها «الاحتياطي الفيدرالي» — البنك المركزي في الولايات المتحدة — الحفاظ على استقرار الأسعار. منذ تأسيس «الاحتياطي الفيدرالي» عام ١٩١٣، فقَدَ الدولار الأمريكي نحو ٩٥٪ من قدرته الشرائية. للتعبير عن ذلك بصورة أخرى، يمكننا القول إن ما كان يتكلف دولارًا واحدًا في السوق عام ١٩١٣ صار يتكلف ٢٢ دولارًا اليوم. لكن بعيدًا عن هذا الانخفاض المستمر في «سعر» الدولار الأمريكي (مقارنة بمعظم السلع والخدمات)، فالواقع أن الانخفاض كان متقلبًا إلى أبعد الحدود. ارتفعت الأسعار بسرعة كبيرة إبان الحرب العالمية الأولى، ثم انخفضت في عامي ١٩٢٠ و١٩٢١، وظلت ثابتة طوال العشرينيات، ثم انخفضت ثانية خلال السنوات الأولى من «الكساد الكبير». ومنذ نهاية الحرب العالمية الثانية ارتفعت الأسعار في الولايات المتحدة على نحو مطرد، لكن إيقاع هذا الارتفاع لم يكن منتظمًا؛ وعلى وجه التحديد ارتفعت الأسعار بسرعة هائلة في نهاية السبعينيات قبل أن تنخفض معدلات ارتفاعها كثيرًا خلال الثمانينيات.

وحاليًّا (في عام ٢٠١٠)، تتباين توقعات المستثمرين الأمريكيين بشأن تضخم الأسعار في المستقبل. فالبعض يتوقع انهيارًا في الأسعار مثلما حدث خلال الفترة الأولى من «الكساد الكبير»، بينما يتوقع البعض الآخر ارتفاعًا في الأسعار، مثلما حدث مؤخرًا في زيمبابوي (ولكن على نحو أقل تطرفًا).[٩] وبسبب غموض جانب مستقبلي مهم للغاية كهذا — وهو القدرة الشرائية للدولار — فقد انصرف الأمريكيون وغيرهم في شتى أنحاء العالم عن بناء مشاريعهم، واللعب مع أطفالهم، والاستمتاع بأوقاتهم لأنهم مضطرون إلى إجراء أبحاث حول الاجتماعات التي يعقدها «الاحتياطي الفيدرالي»، وتعديل محافظهم الاستثمارية باستمرار لضم المزيد من الذهب أو السندات إليها. لا غرابة في عمل كهذا على المستوى الفردي، ولا سيما في ظل التاريخ الهزيل للاحتياطي الفيدرالي فيما يتعلق بأداء مهمته الرسمية المتمثلة في استقرار الأسعار. لكن على مستوى النظام الاقتصادي ككل، فهذا العمل يهدر الكثير من الوقت والجهد وغيرهما من الموارد. ففي ظل اقتصاد السوق الخالص الذي يستخدم نقودًا مغطاة بسلعة مادية، يمكن للأفراد التركيز على أمور أكثر أهمية في حياتهم.

(٣-١) هل يمكن احتواء تضخم الأسعار من خلال توقعات صحيحة؟

يستخفُّ البعض بالتبعات الضارة المترتبة على تضخم الأسعار. وهؤلاء سيسلِّمون بأنه إذا باغت ارتفاع الأسعار الجميع، حينها ستكون المشكلة. لكن في هذه المرحلة يعرف الجميع أن الدولار الأمريكي (وغيره من العملات الإلزامية) سيفقد قدرته الشرائية بمرور الوقت. فعندما تقترض الشركات أموالًا، وعندما يتخذ كبار السن من العمال قرارًا بالتقاعد، فإنهم يأخذون هذه الظاهرة في الحسبان. والأكثر من هذا أنه في الاقتصادات المعاصرة، ثمة أدوات مالية دقيقة تتيح للمستثمرين حماية أنفسهم من تضخم الأسعار بسبل شتى. باختصار، لا يترك الأفراد في الاقتصاد المختلط أنفسهم فريسة سهلة عندما تتدخل الحكومة في المعروض من النقود، بل يتخذون رد الفعل اللازم ويحمون أنفسهم مستعينين بجوانب أخرى من اقتصاد السوق.

هذا صحيح تمامًا، لكن لاحظ أننا نستطيع قول الشيء نفسه إذا حقنت الحكومة الأفراد عشوائيًّا بالفيروسات أو أضرمت النيران في منازلهم. فلن يقف الأفراد مكتوفي الأيدي ويتقبلوا بسلبيةٍ الواقع الجديد، بل سيتخذون إجراءات مضادة فعالة (كالأمصال، والمزيد من أجهزة إنذار الحريق ... إلخ) وسيحصلون على وقاية مالية أكبر عن طريق سياسات التأمين ضد الأمراض والحرائق. لكن من الهراء أن نقول إن هذه التدابير الدفاعية أبطلت تمامًا العواقب الضارة لما قامت به الحكومة.

وينطبق المبدأ نفسه على تضخم الأسعار الناجم عن تدخل الحكومة. صحيح أنه يمكن تخفيف الضرر عن طريق ردود الفعل الدفاعية من جانب السوق. لكن سينتهي الأمر بالمجتمع إلى أن يصير أكثر فقرًا مما لو تركت الحكومة مسألة النقود في يد القطاع الخاص.

مهما كانت الظروف، فحتمًا سيشكل التضخم «النقدي» الحكومي ضررًا على الاقتصاد مقارنة بنتاج السوق الحرة. ذلك لأن الحكومة والبنك المركزي يستخدمان دائمًا النقود الجديدة في شراء أشياء سواء أكانت سلعًا مادية (كالدبابات وقاذفات القنابل أثناء الحرب) أم أصولًا مالية (كالأوراق المالية المدعومة برهن عقاري في أعقاب الأزمة المالية عام ٢٠٠٨).

رأينا في الدرس الثامن عشر أن الحكومة تضر الاقتصاد عندما تأخذ الموارد من يد القطاع الخاص وتضعها تحت تصرف مسئولي الحكومة. ويحدث هذا الإجراء الضار بالضرورة كلما أوجدت الحكومة نقودًا جديدة؛ أي أحدثت تضخمًا نقديًّا.

وأيًّا كان ما سيفعله العامة إزاء ذلك، فإنه لن يمنع الحكومة من الاستحواذ على السلع والأصول الفعلية (براميل النفط، وسندات الشركات ... إلخ) عندما تكون هي المتحكمة في عملية طبع النقود. ففي ظل نظام النقود الإلزامية، تكون العملات المطبوعة حديثًا نقدًا قانونيًّا مثله مثل النقود التي يحملها المواطنون بالفعل في حقائبهم. ولهذا السبب، حتى إذا لم تؤدِّ حلقة بعينها من حلقات التضخم النقدي إلى حدوث تضخم سعري فوري،[١٠] فسيظل تدخل الحكومة يشكل ضررًا على الاقتصاد مقارنة بنتاج السوق الحرة.

خلاصة الدرس

- يشير «التضخم النقدي» إلى زيادة النقود، وفي الاقتصاد الأمريكي يشير المصطلح إلى زيادة في إجمالي عدد الدولارات. بينما يشير «التضخم السعري» إلى زيادة شاملة في أسعار السلع والخدمات مُقاسة بوحدات النقد.
- يؤدي التدخل الحكومي إلى حدوث تضخم منهجي. وقد لجأت جميع الحكومات الكبرى إلى استخدام وسائل عدة لحمل شعوبها على وقف استخدام النقود السلعية السوقية (كالذهب والفضة) والتحول لاستخدام النقود الورقية الإلزامية. فزيادة كمية النقود الإلزامية أسهل بكثير من التنقيب عن المزيد من الذهب والفضة.
- قد يؤدي تضخم الأسعار الدائم والمنتشر على نطاق واسع إلى تدمير أي اقتصاد. فعندما تتآكل القدرة الشرائية للنقود سريعًا، يقلل ذلك من فائدة امتلاك النقود من الأساس، ويدفع المجتمع للرجوع إلى نظام المقايضة. ومن دون وجود عملة مغطاة بسلعة مادية، يقل الحافز لدى الأفراد للادخار واتخاذ قرارات استثمارية طويلة الأجل.

مصطلحات جديدة

التضخم: مصطلح كان يشير في الأصل إلى التضخم النقدي، لكنه يستخدم حاليًّا للإشارة إلى التضخم السعري.

التضخم النقدي: زيادة إجمالي كمية النقود في الاقتصاد.

التضخم السعري: زيادة شاملة في أسعار السلع والخدمات مقاسة بوحدات النقد. والتضخم السعري مرادف لانخفاض القدرة الشرائية للنقود.

مخزون النقود: إجمالي كمية النقود في الاقتصاد خلال فترة زمنية معينة.

مؤشر أسعار المستهلك: أداة قياس يستخدمها «مكتب إحصاءات العمل الأمريكي» لتحديد «مستوى الأسعار» الذي يؤثر على المستهلكين. ويمثل مؤشر أسعار المستهلك متوسط أسعار البنزين والمواد الغذائية وغيرها من السلع الأساسية الأخرى (كلٌّ حسب أهميته).

عرض النقد «ع١»: مقياس شائع لإجمالي كمية النقود في الاقتصاد. ويشمل النقود الفعلية الموجودة لدى المواطنين، وأيضًا إجمالي النقود الموجودة في حساباتهم الجارية. (وبسبب نظام الصيرفة الاحتياطية الجزئية، يزيد «ع١» عن عدد الدولارات المطبوعة. فإذا حاول الجميع سحب أرصدتهم من البنوك في وقت واحد، فلن يكون هناك ما يكفي من العملات. ولهذا السبب، يشير «ع١» إلى إجمالي نقود أكبر من النقود الورقية الفعلية.)

التضخم الجامح: تضخم حاد للغاية. ليس هناك حد فاصل بين التضخم والتضخم الجامح، لكن في حالة التضخم الجامح يقدم الأفراد على شراء أي شيء بهدف التخلص من نقودهم التي تفقد قيمتها كل ساعة.

تخفيض قيمة العملة: سياسات حكومية تقلل قيمة النقود. ففي حالة العملات المعدنية التي كانت تستمد قيمتها مما تحتويه من معدن نفيس، كان تخفيض العملة يعني صهر العملات وإعادة سكها بإضافة معادن أقل قيمة. أما في حالة النقود الإلزامية فيتضمن تخفيض العملة خلق نقود جديدة بوتيرة سريعة، مما يقلل من قيمة وحدة النقد.

النقود الإلزامية: نقود ورقية ليست مدعومة بغطاء من أي نوع. والسبب الوحيد الذي يجعل الأفراد يقبلونها في تعاملاتهم هي أنهم يتوقعون أن تكون لهذه النقود قدرة شرائية في المستقبل.

الاحتياطي الفيدرالي: هو البنك المركزي في الولايات المتحدة، وتأسس عام ١٩١٣. الاحتياطي الفيدرالي مسئول عن السياسة النقدية الأمريكية، وهو المنوط بتوفير نمو اقتصادي مستقر (مما يعني تشغيل جميع الأيدي العاملة) والحد من تضخم الأسعار.

أسئلة الدرس

(١) ما المعنيان اللذان يشير إليهما مصطلح «التضخم»؟
(٢) هل هناك علاقة وثيقة بين زيادة النقود وزيادة الأسعار؟
(٣) لماذا يبيع العمال ساعات عملهم مقابل أوراق نقدية لا قيمة لها في حد ذاتها؟
(٤) ما تأثير زيادة مخزون النقود على «سعر النقود» في حالة ثبات جميع العوامل الأخرى؟
(٥) ما أضرار التضخم السعري الناجم عن تدخل الحكومة؟

هوامش

(١) سيقول بعض الاقتصاديين إن مصطلح «التضخم» يشير إلى زيادة كمية النقود والائتمان في الاقتصاد. وذلك موضوع متخصص للغاية وله علاقة بحقيقة أن البنوك مسموح لها قانونًا بمنح قروض أكثر من النقود التي تمتلكها فعليًّا. وهذا الإجراء يُسمى «نظام الصيرفة الاحتياطية الجزئية»، وسوف نتجاهل كل هذا التعقيد.

(٢) على مدار هذا الفصل سنستخدم مصطلح «مخزون النقود» بدلًا من المصطلح الأكثر شيوعًا «مجموع النقد المتداول» لتفادي الالتباس. فعندما يقارن الأفراد النقود بالأسعار، فإنهم يكادون يقصدون دائمًا عدد الوحدات الفعلية من النقود في الاقتصاد؛ فهم لا يشيرون إلى «منحنى عرض النقود»، وهو مفهوم مجرد تعريفه في الاقتصادات الحديثة — حيث زاد تدخل الحكومة في مسألة النقود — سيكون صعبًا حقًّا.

(٣) إذا كنت بارعًا في الرياضيات، فاعلم أننا قد حسبنا متوسط معدلات النمو السنوية المجمَّعة. بعبارة أخرى، لم نأخذ إجمالي النسبة المئوية ونقسمها على (٥)، بل أخذنا في الحسبان الزيادة الأسيَّة ذات الصلة (بضرب النسب المئوية بعضها في بعض).

(٤) لاحظ أنه حتى من دون تخفيض العملة، لن تكون العملات الذهبية ذهبًا خالصًا، لأنها ستكون مرنة يسهل انثناؤها. الطبيعي أن يضاف مقدار من معدن آخر أقل قيمة لتكون العملة أكثر صلابة وقابلية للاستخدام في التداول.

(٥) تاريخ تشريع الذهب والفضة في الولايات المتحدة قديمًا أمر معقد للغاية، ويقع خارج نطاق هذا الكتاب التمهيدي. المهم أن تعرف أنه حتى قبل كتابة الدستور، كان المستعمرون يستخدمون الذهب والفضة نقودًا. ولم يبدأ الأمريكيون استخدام العملات

الورقية المرتبطة بالحكومة الأمريكية إلا لأنها كانت في الأصل إيصالات استحقاق للنقود السلعية الموجودة من قبل.

(٦) إذا أردنا الدقة، فإن الحكومة الأمريكية و«الاحتياطي الفيدرالي» لا يتحكمان في كمية الدولارات الأمريكية تحكمًا مطلقًا، إذا احتسبنا أرصدة الحسابات الجارية كجزء من إجمالي القيمة. فاستعداد البنوك التجارية لمنح القروض، واستعداد الأفراد في القطاع الخاص لاقتراض النقود يلعبان دورًا هنا. لكن لدواعٍ عملية نقول إن الحكومة الأمريكية وبنكها المركزي يتحكمان في «منحنى عرض الدولار».

(٧) حتى في هذه الحالة، لن يكون «انهيار» النقود الذهبية كارثة مطلقة، بل ستكون لذلك ميزاته. صحيح أن اقتصاد العالم سيشهد خللًا هائلًا إذا انخفضت قيمة نقوده — الذهب — فجأة انخفاضًا حادًّا بسبب اكتشاف الخيميائيين. لكن من ناحية أخرى، سيكون نجاح الخيميائيين في التوصل لاكتشاف كهذا أمرًا رائعًا، بسبب تلك الكميات الهائلة من الذهب الجديد. فإلى جانب انخفاض سعر المجوهرات النفيسة، سيستفيد المستهلكون من انخفاض كلفة علاج الأسنان (كحشوها بالذهب ... إلخ) وعلاج المفاصل (الذي يتضمن حقن الذهب داخل الجسم)، إضافة إلى التطبيقات الصناعية. فعلى عكس النقود الإلزامية، تتسم النقود السلعية بفائدتها في أمور أخرى غير استخدامها وسيطًا للتبادل، ولذا تكون الزيادات المفاجئة في المعروض منها مفيدة من هذا المنظور.

(٨) علينا الإشارة إلى أن النقود الإلزامية داعبت خيال الاقتصاديين حتى في اقتصاد السوق الخالص، وأن هؤلاء الاقتصاديين أَلَّفوا كتبًا ومقالات تصف آليات مثل هذا النظام. في متن الكتاب سنتجاهل هذا التعقيد، ونفترض أن النقود الإلزامية دائمًا تكون ناتجة عن تدخل الحكومة في اقتصاد السوق. وصحة هذا القول — ولو نظريًّا — محل خلاف بين الاقتصاديين، لكن الرابط بين الحكومات والنقود الإلزامية قائم بالتأكيد من الناحية العملية.

(٩) تفاقم العبث في زيمبابوي حتى إن بنكها المركزي أصدر وحدة نقدية فئة ١٠٠ تريليون دولار. وفي مؤتمر عُقد في ربيع عام ٢٠١٠، داعب أحد الأفراد مؤلف هذا الكتاب بأن أعطاه «إكرامية» كانت ورقة نقدية فئة «٥٠ تريليون دولار» أصدرها البنك المركزي في زيمبابوي. وقد حصل هذا الشخص على تلك العملة الورقية — التي تحمل الرقم ٥ يعقبه ١٣ صفرًا — بثمن زهيد من موقع «إي باي» للتسوق الإلكتروني. ويرى الاقتصادي ستيف هانكي أنه بحلول نوفمبر الثاني ٢٠٠٨ كانت زيمبابوي تعاني

معدل تضخم شهري قدره ٧٩,٦ مليارًا ٪. ووفقًا لهذا المعدل الخرافي كانت الأسعار في زيمبابوي تتضاعف كل ٢٥ ساعة! (انظر http://www.cato.org/zimbabwe).

(١٠) ضع في اعتبارك أن ضخ الحكومة نقودًا جديدة قد يرفع الأسعار التي ربما كانت ستنخفض لولا حدوث ذلك. على سبيل المثال: قد تطبع الحكومة نقودًا جديدة وتشتري السلع التي انخفض عليها الطلب (في القطاع الخاص). في هذه الحالة، ما زال التضخم النقدي يسفر عن حدوث تضخم سعري، ولكن من نقطة بدء منخفضة إذا جاز التعبير. وهكذا ربما لا ترتفع الأسعار الملاحَظة، لكن من الخطأ أن نخلص إلى أن التضخم النقدي لم يؤثر على الأسعار.

الدرس الثاني والعشرون

الدَّين الحكومي

(مستوى متقدم)

ستتعلم في هذا الدرس:

- الفرق بين العجز الحكومي والدين الحكومي.
- العلاقة بين الدين الحكومي والتضخم.
- كيف يزيد الدين الحكومي أجيالَ المستقبل فقرًا.

(١) العجز الحكومي والدين الحكومي

كأي شركة خاصة، تجمع الحكومة إيرادات تستخدمها في الإنفاق على التكاليف. ومثلما تمر الشركات الخاصة بفترات تزداد فيها النفقات عن الإيرادات، تشهد الحكومة أيضًا فترات مشابهة. فقد تود الحكومة خلال إحدى فترات الموازنة أن تنفق على البرامج الاجتماعية والأغراض العسكرية وغيرها نقودًا أكثر مما تجمعه من الضرائب ورسوم استخدام المتنزَّهات العامة ... إلخ. وعندما تنفق الحكومة أكثر مما تجمع، فإنها تواجه «عجز الموازنة».

في معظم التعليقات والتقارير، يقاس عجز الحكومة على أساس سنوي. على سبيل المثال: قد يقول أحد منتقدي الرئيس الأمريكي رونالد ريجان: «كادت الموازنة الفيدرالية الأمريكية أن تتضاعف ثلاث مرات خلال الثمانينيات؛ إذ ارتفعت من نحو ٧٤ مليار دولار

عام ١٩٨٠ إلى ٢٢١ مليار دولار عام ١٩٩٠.»[١] والحق أن هذه الجملة تخبرنا فحسب بالوضع المالي للحكومة الفيدرالية في عامين مختلفين؛ فعجز الموازنة في عام ١٩٨٠ يمثل الفرق بين إيرادات هذا العام ونفقاته، بينما العجز في عام ١٩٩٠ يمثل الفرق بينهما ولكن بعد مرور عشر سنوات.

في بعض الأحيان يستخدم واضعو التقارير لغة فضفاضة عند الحديث عن أحد البرامج الحكومية الجديدة. ربما يقول أحدهم على سبيل المثال: «لأن تشريعات الإصلاح الصحي الجديدة سترفع الإنفاق الفيدرالي بمقدار ٩٠٠ مليار دولار في حين سترفع الضرائب بمقدار ٨٠٠ مليار دولار فقط، فسيضيف ذلك ١٠٠ مليار دولار إلى العجز على مدى السنوات العشر المقبلة.» لكن لأن معظم الأفراد يستخدمون مصطلح «العجز» للتعبير عن وجود فرق بين الإيرادات والنفقات خلال سنة واحدة، تبقى الجملة السابقة محيِّرة. الأمر أشبه بقول أحد المعلقين على مباراة بيسبول إن لاعب البيسبول الشهير قد حقق متوسط ٣٠٠٠ تسديدة خلال السنوات العشر الأولى من مشاركته في الدوري الرئيسي.

يقيس عجز الحكومة الفرق بين النفقات والإيرادات خلال فترة زمنية محددة، وهو «متغير تدفقي» يحدث على مدار فترة زمنية (سنة على سبيل المثال). وعلى العكس، يشير الدين الحكومي إلى إجمالي النقود التي تدين بها الحكومة للمؤسسات أو الأفراد.[٢] والدين «متغير مخزون» بمعنى أن قيمته تكون محددة في أي وقت من الأوقات. على سبيل المثال: قد يسأل سائل: «كم كان إجمالي الدين الحكومي ظهيرة يوم الاثنين؟» لكن ليس منطقيًّا أن تسأل: «كم كان عجز الموازنة الفيدرالية ظهيرة يوم الاثنين؟» إلا إذا كنت تفكر في «نقطة بداية» محددة وأنت تطرح سؤالك، بحيث يكون السؤال الفعلي: «كم أنفقت الحكومة بين «نقطة البداية» وبين ظهيرة يوم الاثنين مقارنة بما جمعته من ضرائب خلال الفترة نفسها؟»

وعندما تُحدِث الحكومة عجزًا، فإنها تغطي هذا العجز مثلما قد تفعل الشركات؛ فتصدِر دينًا بمعنى أنها تبيع سندات خزانة لمستثمرين خارجيين.[٣]

(١-١) الفائدة على «الدين القومي»

عندما تقترض الحكومة أموالًا من المقرِضين ببيعهم سندات حكومية، تكون ملزمة بدفع فائدة لهم. وما يحدث تحديدًا أن المستثمرين يدفعون مقابل السند قيمة أقل من «القيمة

الاسمية»،[٤] حيث يساهم الفارق في رفع معدل الفائدة الضمنية (أو العائد) على السند. فإذا قلنا إن مستثمرًا اشترى سندًا إذنيًّا من الحكومة الفيدرالية الأمريكية تتعهد فيه الحكومة بأن تدفع له ١٠٠٠٠ دولار في غضون عام تحديدًا، لكن المستثمر لن يدفع سوى (نحو) ٩٥٢٤ دولارًا، فإنه بذلك يجني عائدًا نسبته ٥٪ من أمواله، لأن ٩٥٢٤ × ١,٠٥ = ١٠٠٠٠ دولار (تقريبًا).

ومع زيادة عجز الموازنة تزداد أيضًا مدفوعات الفائدة المقررة على الدين.[٥] وعندما يتحدث الأفراد عن «الدين القومي» الهائل — الذي يكادون يقصدون به دائمًا الدين الحكومي — فربما يعبرون عن سخطهم من أن مدفوعات الفائدة تمثل أكبر أوجه الإنفاق الحكومي التي لا تترك وراءها سوى القليل من المال لتمويل برامج الحكومة الأخرى.

يوضح الجدول الآتي الوضع المالي لحكومة افتراضية على مدار ثلاثة أعوام. وبإلقاء نظرة سريعة على الجدول ستحظى بفهم أفضل لكل من: العجز الحكومي، والدين الحكومي، ومدفوعات الفائدة:

	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٢
الإيرادات الضريبية	١ تريليون دولار	١ تريليون دولار	١ تريليون دولار
النفقات	١,١ تريليون دولار	١ تريليون دولار	٩٧٥ مليار دولار
العجز/الفائض	١٠٠ مليار دولار (عجز)	٠ دولار (عجز)	«٢٥ مليار دولار» (فائض)
الدين في البداية	٠ دولار	١٠٠ مليار دولار	١٠٠ مليار دولار
الدين في النهاية	«١٠٠ مليار دولار»	١٠٠ مليار دولار	«٧٥ مليار دولار»
	النفقات		
عسكرية	٣٠٠ مليار دولار	٢٨٠ مليار دولار	٢٧٠ مليار دولار
اجتماعية	٨٠٠ مليار دولار	٧١٥ مليار دولار	٧٠٠ مليار دولار

	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٢
فائدة	٠ دولار	٥ مليار دولار	٥ مليار دولار
		التمويل	
	(ليس لدى الحكومة سندات مستحقة الأداء من العام الماضي لتسدد قيمتها.)	على الحكومة استرداد ١٠٥٠٠٠٠٠ سند بالقيمة الاسمية ١٠٠٠٠ دولار، أي إنها ستدفع ١٠٥ مليار دولار.	على الحكومة استرداد ١٠٥٠٠٠٠٠ سند بالقيمة الاسمية ١٠٠٠٠ دولار، أي إنها ستدفع ١٠٥ مليارات دولار.
	تبيع (تصدر) الحكومة ١٠٥٠٠٠٠٠ سند (بقيمة اسمية ١٠٠٠٠ دولار) بسعر ٩٥٢٣,٨١ دولارًا للسند الواحد كي تجمع «١٠٠ مليار دولار».	تعيد الحكومة إصدار ١٠٥٠٠٠٠٠ سند بسعر ٩٥٢٣,٨١ للسند الواحد كي تجمع ١٠٠ مليار دولار.	تعيد الحكومة إصدار ٧٨٧٥٠٠٠ سند بسعر ٩٥٢٣,٨١ للسند الواحد كي تجمع «٧٥ مليار دولار»، وبذلك تسدد «٢٥ مليار دولار من الدين».

يتضمن الجدول السابق الكثير من المعلومات، لكن قضاء بضع دقائق لفهمه سيكون كفيلًا بأن تفهم جيدًا آلية تمويل الدين الحكومي. وفيما يلي بعض النقاط العامة:

- في أي سنة من السنوات الثلاث (أيّ عمود رأسي)، الإيرادات الضريبية تساوي ١ تريليون دولار، والنفقات تتغير. لكن النفقات تساوي دائمًا إجمالي ما يُنفق في هذه السنة على البرامج العسكرية والاجتماعية وسداد الفائدة على الدين.
- إذا كانت الإيرادات الضريبية أعلى من النفقات يكون هناك فائض. وإذا كانت الإيرادات أقل يكون هناك عجز. أما إذا تساوت الإيرادات مع النفقات فتكون الموازنة في حالة توازن.
- يتغير الدين الحكومي على مدار السنة وفقًا للفائض أو العجز في تلك السنة.

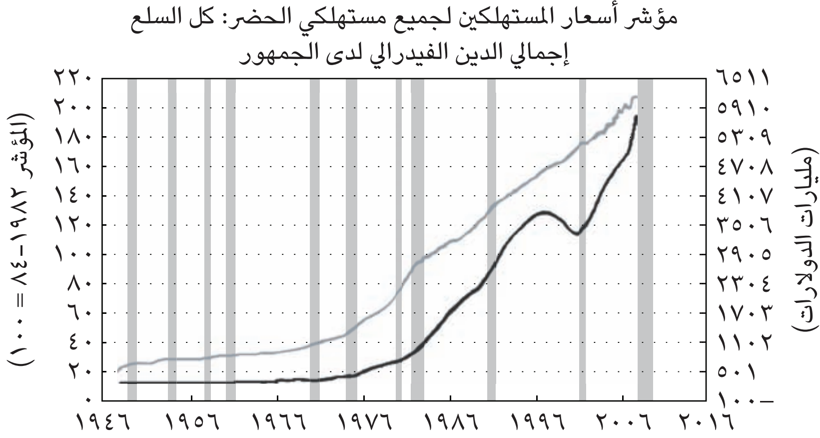
- عندما تستدين الحكومة، يتعين إنفاق جزء من إيراداتها الضريبية لسداد الفائدة على الدين. وحتى إذا وصلت الحكومة بالموازنة إلى حالة التوازن في إحدى السنوات، فلن يتبقى أمامها إلا القليل لتنفق على البرامج العسكرية والاجتماعية إذا كان عليها دين من سنوات سابقة.
- عندما تعيد الحكومة إصدار (أو تمويل) دين مستحَق، فلا يدخل ذلك ضمن حساب النفقات. وقد حدث ذلك في سنة ٢٠١١ في الجدول السابق. فموازنة الحكومة متوازنة مع أنها ملتزمة بدفع ١٫١ تريليون دولار بينما إيراداتها الضريبية تساوي ١ تريليون دولار فقط. ومن بين ١٠٥ مليارات دولار تلتزم الحكومة بدفعها لحاملي السندات (الذين اشتروها في عام ٢٠١٠)، فإن ٥ مليارات فقط هي ما تعد نفقات حكومية — تحت مسمى حساب الفائدة — في عام ٢٠١١. أما المائة مليار الأخرى فيعاد تمويلها عن طريق إعادة إصدار دين بنفس القيمة في شكل سندات جديدة يستحق أجلها بعد سنة واحدة.
- في أي وقت من الأوقات، يكون الدين الحكومي مستحق الدفع هو «القيمة السوقية الحالية» للسندات الحكومية التي يملكها المواطنون. وهذا الرقم يقل عن مجموع القيمة الاسمية لجميع السندات القائمة، لأن الحكومة ليست ملزَمة بدفع القيمة الاسمية كاملة قبل أن يحين وقت الاستحقاق الفعلي. وإذا كان هذا الوضع سيظل قائمًا في المستقبل، يُخصم معدل الفائدة (٥٪ في مثالنا) من الالتزام التعاقدي للحكومة.

في المثال السابق يتكون الدين الحكومي بالكامل من سندات يحين موعد استحقاقها بعد سنة واحدة. وعلى أرض الواقع توزع الحكومة دينها على سندات ذات مواعيد استحقاق مختلفة (شهرًا، أو ثلاثة أشهر، أو ٦ أشهر، أو سنة، أو ٥ سنوات ... إلخ). وهذا يتيح للحكومة التخطيط لميزانيتها على نحو أدق من خلال «تجميد» أسعار الفائدة فترة تطول عن السنة الواحدة عندما تقترض أموالًا.

(٢) الدين الحكومي والتضخم

من الشائع جدًّا أن يربط العامة بل المحللون الماليون المحنكون بين الدين الحكومي وارتفاع الأسعار. فكلما تواجه الحكومة الأمريكية عجز موازنة كبيرًا، قال كثيرون: «سيؤثر ذلك بالسلب على الدولار وسيسفر عن تضخم الأسعار.»

لا شك أن هناك شيئًا من الحقيقة في هذا الاعتقاد الشائع، وهناك أيضًا ارتباط تاريخي (وإن لم يكن ارتباطًا وثيقًا) بين الدين الفيدرالي الأمريكي ومؤشر أسعار المستهلك:



مؤشر أسعار المستهلكين لجميع مستهلكي الحضر (يسارًا)

إجمالي الدين الفيدرالي لدى الجمهور (يمينًا)

تشير المناطق المظللة إلى فترات الركود في الولايات المتحدة

2010 research.stlouisfed.org

بالرغم من الارتباط العام الظاهر بين الدين الحكومي وارتفاع الأسعار، فمن المهم أن نستعين بالنظرية الاقتصادية السليمة كي نفهم السبب وراء ذلك. وأول نقطة مهمة هي أن عجز الموازنة الحكومية في حد ذاته ليس سببًا في حدوث التضخم. فعندما تُحدث الحكومة عجزًا، وتقترض أموالًا من خلال إصدار سندات جديدة، فإنها لا توجِد أموالًا جديدة في الاقتصاد. على العكس، عندما تُحدث الحكومة عجزًا بمبلغ ٢٠٠ مليار دولار مثلًا، فهذا يعني أن أفرادًا آخرين في الاقتصاد يفقدون القدر نفسه من الأموال التي يمتلكونها؛ فهم يعطون الحكومة ٢٠٠ مليار دولار مقابل سندات إذنية تصدرها الخزانة الأمريكية. تتميز سندات الحكومة الأمريكية بأنها أصول مالية رائجة للغاية، لكنها ليست مثل الدولارات الأمريكية؛ فهي ليست نقودًا. ومن هذا المنظور الضيق، فإن عجز

الموازنة الحكومي ليس سببًا في حدوث التضخم، تمامًا كاتخاذ إحدى الشركات الخاصة قرارًا باقتراض أموال من الجمهور.

لكن القصة لا تنتهي عند هذا الحد. فكل ما أثبتناه هو أن عجز الموازنة الحكومي في حد ذاته لا يوجِد دولارات جديدة في الاقتصاد، ومن ثم لا ينبغي أن يكون له تأثير مباشر على أسعار السلع والخدمات في الولايات المتحدة. لكن الواقع أن عجز الموازنة يشكل حافزًا قويًّا أمام «الاحتياطي الفيدرالي» لإيجاد مزيد من الدولارات الأمريكية. في المقام الأول يميل تضخم الأسعار إلى تخفيف العبء «الفعلي» للدين. ومن خلال ارتفاع الأسعار في الاقتصاد — بما في ذلك الأجور والرواتب — عبر إيجاد دولارات جديدة، يستطيع بنك «الاحتياطي الفيدرالي» زيادة الإيرادات الضريبية بطريق غير مباشر. وهذا الأمر سيسهل المدفوعات الثابتة على الدين، خاصة الدين طويل الأجل الذي كان قد أُصدر قبل عدة سنوات.[٦]

يمكن توضيح العلاقة الأساسية بين الدين الحكومي والتضخم توضيحًا مبسطًا: فعندما ترغب الحكومة في إنفاق مبالغ طائلة من المال — أثناء حرب عالمية على سبيل المثال — لا يمكنها أن تجمع من الضرائب إلا مبلغًا محددًا. بعدها يمكنها جمع قدر آخر عن طريق الاقتراض. وعندها، إن كانت لا تزال راغبة في إنفاق المزيد من النقود، فسوف تلجأ إلى سكِّ نقود جديدة.

لنفترض أن الحكومة تريد إنفاق ٦ تريليونات دولار، في حين تبلغ إيراداتها الضريبية تريليوني دولار فقط. تستطيع الحكومة اقتراض الأربعة تريليونات دولار الباقية، لكن قد يشعر المستثمرون بالقلق إزاء ضخامة المبلغ، وربما يطالبون بمعدل فائدة أعلى كثيرًا من المعتاد. علاوة على ذلك، قد يعترض الجمهور على مثل هذا العجز الهائل (كجزء من إجمالي الموازنة) ويصرون على أن تخفض الحكومة نفقاتها. وفي ظل هذا المأزق قد تقترض الحكومة ١ تريليون دولار فقط، ثم تلجأ إلى سكِّ نقود جديدة بقيمة ٣ تريليونات دولار كي تتمكن من تغطية نفقاتها. وهنا تستغل الحكومة وضعها بوصفها المحتكر الأوحد لمنظومة النقد تمامًا مثلما يتصرف أحد المزورين في القطاع الخاص.

والواقع أنه في ظل النظام المالي المعمول به حاليًّا في الولايات المتحدة، لا تتصرف الحكومة على هذا النحو من الوضوح السافر. بدلًا من ذلك، إذا أرادت الحكومة استغلال سطوتها على طباعة النقود كي تغطي عجزًا تواجهه، فإنها تمر بعملية بالغة التعقيد؛ أولًا، تصدر وزارة الخزانة سندات دين جديدة للمشترين في القطاع الخاص بحيث تغطي

عجز الموازنة الرسمية بالكامل، لكن سماسرة السندات في القطاع الخاص يكونون على استعداد لإسداء صنيع إلى وزارة الخزانة بتمويل تلك القروض الطائلة بأسعار فائدة منخفضة للغاية، لأن «الاحتياطي الفيدرالي» سرعان ما يتدخل ويشتري من سماسرة القطاع الخاص تلك السندات المصدرة حديثًا من وزارة الخزانة. ولا يدفع «الاحتياطي الفيدرالي» ثمن السندات من مدخراته السابقة، وإنما من خلال طباعة دولارات جديدة.

وأخيرًا، ينتهي الأمر بامتلاك «الاحتياطي الفيدرالي» السندات التي أصدرتها وزارة الخزانة، بينما يعود سماسرة السندات في القطاع الخاص إلى وضعهم الأصلي (بالإضافة لجني بعض المال من العمولات على التداول). وإذا عدنا إلى الوراء خطوة وتجاهلنا الوسطاء (سماسرة السندات من القطاع الخاص)، فإن ما يحدث في ذلك المخطط الكبير هو طباعة «الاحتياطي الفيدرالي» نقودًا جديدة وإقراضها لوزارة الخزانة التي تنفقها فيما بعد على برامجها المختلفة.[٧] ومن ثم فعلى الرغم من التعقيد الذي يحيط بهذه العملية، فإن سيطرة الحكومة على المنظومتين المصرفية والنقدية منحتها خيار إيجاد نقود جديدة لتغطية عجز الموازنة. وتلك آلية مهمة يمكن بواسطتها أن يؤدي العجز الحكومي إلى حدوث تضخم نقدي وأخيرًا يؤدي إلى ارتفاع الأسعار.

(٣) الدين الحكومي وأجيال المستقبل

في حلقات النقاش المعتادة، عادةً يزعم معارضو العجز الحكومي أنه يعد سرقة من أجيال لم تبصر النور بعد. والفكرة في ذلك أنه عندما تنفق الحكومة ١٠٠ مليار دولار إضافية لإرضاء الناخبين دون تسديد هذا المبلغ من خلال زيادة الضرائب، فإن الجيل الحالي سيتمتع بمائة مليار دولار إضافية بينما دافعو الضرائب في المستقبل هم الذين سيتحملون هذه التكلفة. فهل هذا الادعاء صحيح؟

كما في الربط الشائع بين الدين الحكومي والتضخم، يمكن الإجابة بنعم ولا في الوقت نفسه؛ نعم يتسبب العجز الحكومي في إفقار أجيال المستقبل، ولا فهو لا يفعل ذلك للسبب السطحي الذي يظنه معظم الناس.

عند التفكير في أي دين سواء أكان حكوميًّا أم خاصًّا، ضع في اعتبارك أن «كل السلع تُنتَج من موارد حالية». لا توجد آلة زمن تمكِّن الجيل الحالي من سرقة شطائر البيتزا وأقراص الفيديو الرقمية من أيدي أفراد سيعيشون في المستقبل بعد ٥٠ عامًا على سبيل المثال. فإذا أنفقت الحكومة ١٠٠ مليار دولار إضافية ليحصل كل ناخب على مبلغ ينفقه

في أحد مراكز التسوق، لا يهم إن كان تمويل الإنفاق سيتم من خلال زيادة الضرائب أم الاقتراض. في كلتا الحالتين، «الجيل الحالي» (مجتمعًا) هو من سيدفع الثمن.

الآن، لا شك أن هناك اختلافًا على أرض الواقع في كيفية تقسيم هذا العبء بين أبناء الجيل الحالي، وهذا هو سبب تكرار مواجهة عجز الموازنة. إذا رفعت الحكومة الضرائب المفروضة على جميع المواطنين كي ترد لهم جميع الأموال في صورة شيك مصرفي، فسيكون ذلك عبثًا. لكن إذا اقترضت الحكومة ١٠٠ مليار دولار من مجموعة صغيرة من المستثمرين، ثم أعادت هذه الأموال إلى جميع الأفراد، فسيشعر الناخب العادي أنه ازداد ثراءً.

من بين سبل الكشف عن المغالطة في مقولة «نحن نحيا على حساب أبنائنا» أن تدرك أن مستثمري اليوم يورّثون سنداتهم الحكومية لأبنائهم. مؤكد أن عجز الموازنة المرتفع في الوقت الحاضر يعني أن الأمريكيين في المستقبل سيتكبدون ضرائب أعلى (لتسديد السندات الحكومية الجديدة). لكن بالمنطق نفسه، العجز المرتفع في الوقت الحاضر يعني أن الأمريكيين في المستقبل سيرثون أصولًا مالية أكثر (وهي السندات الحكومية نفسها!) من آبائهم، مما يعطيهم حق الاستفادة من مدفوعات الفائدة ومن أصل مبلغ القرض أيضًا.[٨]

إذن ما معنى كل ذلك؟ هل حالات العجز الحكومي المتفاقم لا تعدو أن تكون شيئًا صوريًّا؟ كلا، الأمر ليس كذلك، ومنتقدو العجز الحكومي محقُّون؛ فالعجز الحكومي يجعل أجيال المستقبل أكثر فقرًا. لكن الأسباب أقل جلاءً من الحقيقة الواضحة المتمثلة في أن الديون المرتفعة اليوم تسفر عن مدفوعات فائدة مرتفعة في المستقبل، لأن مدفوعات الفائدة هذه (كما بينَّا للتو) تنتقل مباشرة إلى حوزة الأفراد في المستقبل. وفيما يلي الأسباب الرئيسية في أن عجز الحكومة يزيد فقر الدولة على المدى الطويل:

- ظاهرة التزاحم: عندما تواجه الحكومة عجز موازنة، ينتقل إجمالي الطلب على الأموال القابلة للإقراض نحو اليمين. ويؤدي ذلك إلى رفع معدلات الفائدة السوقية، مما يدفع بعض الأشخاص إلى زيادة مدخراتهم (أي يحدث تحرك على منحنى العرض للأموال القابلة للإقراض)، لكنه يعني أيضًا أن الحال سينتهي بحصول المقترضين الآخرين على أموال أقل.[٩] والواقع أن الحكومة تتنافس مع المقترضين المحتملين الآخرين على الأموال النادرة المتاحة. ويقول الاقتصاديون إن اقتراض الحكومة «يزاحم» الاستثمار الخاص. وفي ظل سعر

الفائدة المرتفع، يستثمر أصحاب الأعمال موارد أقل في إنشاء مصانع جديدة، وشراء المزيد من المعدات ... إلخ. وما دمنا نتفق مع الافتراض المنطقي جدًّا الذي يقول إن الحكومة لن تستغل الأموال المقترضة استغلالًا مثمرًا مثلما سيفعل مقترضو القطاع الخاص، فذلك يعني أن أجيال المستقبل سيرثون اقتصادًا فيه عدد أقل من المصانع والمعدات وغيرها. وهذا سبب رئيسي يفسر كيف أن العجز الحكومي يترجَم إلى مستقبل أكثر فقرًا.

- التحويلات الحكومية لعبة سالبة المجموع: طريقة أخرى يتسبب بها الدين الحكومي في إفقار أجيال المستقبل تكون من خلال الآثار الضارة للضرائب المستقبلية اللازمة للإنفاق على الدين. على سبيل المثال: عندما تُحدث الحكومة عجزًا اليوم، وتحتاج دفع ١٠٠ مليار دولار للدائنين في غضون ٣٠ سنة، فهذا سيجعل البلاد أفقر في ذلك الوقت. لكن المشكلة لا تكمن في المائة مليار دولار في حد ذاتها؛ فهي تأتي من جيوب دافعي الضرائب، وتذهب إلى جيوب الأفراد الذين سيرثون السندات الحكومية. بل المشكلة أنه كي تجمع الحكومة ١٠٠ مليار دولار، ستلجأ على الأرجح إلى رفع الضرائب (بدلًا من تخفيض نفقاتها)، وهذا الإجراء سيتسبب في حدوث اختلال جديد للاقتصاد علاوة على الاختلال الذي يسببه جمع الضرائب.[١٠]
- خيار الاقتراض يؤدي إلى زيادة الإنفاق. من مخاطر العجز الحكومي أيضًا أنه يرغِّب الحكومة في زيادة الإنفاق عما كانت ستفعل من دون الاقتراض. تذكر أننا قلنا في الدرس الثامن عشر إن كل الإنفاق الحكومي — بصرف النظر عن مصدر تمويله — يأخذ الموارد النادرة من أصحاب الأعمال ويوجهها إلى قنوات يحددها مسئولو الحكومة. ولأنه دائمًا ما تكون معارضة العامة للإنفاق الحكومي الجديد أقل حدَّة عندما يموَّل عن طريق إحداث عجز كبير، فإن إمكانية إصدار سندات حكومية تؤدي إلى زيادة الإنفاق الحكومي (ومن ثم زيادة سوء تخصيص الموارد مقارنة بما يحدث في السوق الحرة) عما سيكون عليه الوضع لو أُرغمت الحكومة دائمًا على الوصول بالموازنة إلى حالة التوازن.

هكذا نرى أن العجز الحكومي يتسبب في إفقار الجميع حقيقة، لكن الآليات أقل وضوحًا من الزيادة البسيطة في مقدار النقود التي تدين بها الحكومة للدائنين المختلفين. لكن كما تشير النقاط المذكورة سابقًا، فإن السبيل إلى تخفيف حدة المشكلات المترتبة على

العجز هو تقليل الإنفاق، وليس زيادة الضرائب على أبناء الجيل الحالي! بعبارة أخرى، إذا كانت المشكلات الحقيقية للعجز الحكومي تتمثل في أنها تأخذ الموارد من الأسواق الرأسمالية الحالية، وترجح احتمال زيادة الحكومة للضرائب في المستقبل، فلن يكون سد عجز الموازنة من خلال زيادة الضرائب في الوقت الحالي «حلًّا». بهذا يكون العلاج أسوأ من المرض.

خلاصة الدرس

- عجز الموازنة الحكومية هو الفرق بين ما تنفقه الحكومة وما تجمعه من إيرادات ضريبية على مدار فترة زمنية محددة (كعام ٢٠١٠ على سبيل المثال). وإجمالي الدين هو إجمالي المبلغ الذي تدين به الحكومة للمقرضين في وقت محدد (مثل ١٤ مايو ٢٠١٠). والدين هو النتيجة التراكمية لجميع حالات العجز والفائض السابقة.
- عجز الحكومة في حد ذاته لا يوجِد أموالًا جديدة، ولا يتسبب بشكل مباشر في زيادة الأسعار. مع ذلك فإن عجز الحكومة يمكِّن «الاحتياطي الفيدرالي» من شراء سندات خزانة أكثر، وهو إجراء يسهم في حدوث التضخم.
- لا يتسبب العجز الحكومي في إفقار الأجيال المستقبلية بالصورة التي يظنها الكثيرون. إذا اقترضت الحكومة ٥٠ مليار دولار من أجل صنع دبابات في الوقت الحاضر، فتلك الموارد (الحديد، وشرائح الكمبيوتر، وساعات الأيدي العاملة … إلخ) يوفرها الجيل الحالي؛ فتكلفتها لا يسددها أحفادنا عبر آلة الزمن. مع ذلك فإن عجز الحكومة يحوِّل الموارد الفعلية بعيدًا عن استثمارات القطاع الخاص. ومن هذا المنطلق، يتسبب عجز اليوم في جعل أجيال المستقبل أكثر فقرًا على خلاف ما كان سيحدث من دون العجز.

مصطلحات جديدة

متغير تدفقي: مفهوم يقاس على مدار فترة زمنية. على سبيل المثال: قد يكون معدل التدفق لأنبوب الريِّ ١٠٠ جالون في الدقيقة. هذا المقياس لا يشير إلى إجمالي الجالونات التي يحتوي عليها الأنبوب، لكنه يشير إلى عدد الجالونات التي تمر عبر مقطع معين من الأنبوب كل ٦٠ ثانية.

متغير مخزون: مفهوم يقاس عند نقطة زمنية محددة. على سبيل المثال: يمكن القول إن وزن أحد الأشخاص في الساعة التاسعة صباح يوم الحادي عشر من شهر مايو ٢٠١٠ يساوي ٨٠ كيلوجرامًا. هذا المقياس لا يشير إلى عدد الكيلوجرامات التي اكتسبها أو فقدها هذا الشخص مؤخرًا، وإنما يشير إلى وزنه في تلك اللحظة تحديدًا.

القيمة الاسمية للسند: المبلغ الذي يَعِد مُصدِّر السهم بردِّه إلى حامل السند عندما يحين موعد استحقاقه.

الدين القومي/الدين العام: يشير عادةً إلى إجمالي القيمة المستحقة للسندات التي تصدرها وزارة الخزانة. ففي مايو ٢٠١٠، كاد «الدين العام» يصل إلى ١٣ تريليون دولار، لكن جزءًا كبيرًا منه يتكون من سندات خزانة مملوكة لهيئات حكومية أخرى (مثل «صندوق الائتمان» التابع لإدارة الضمان الاجتماعي). عندما يقارن الاقتصاديون بين مستويات الدين في الحكومات المختلفة، فهم عادة ما يستبعدون السندات المملوكة للحكومة ويحتسبون فقط الدين الحكومي المملوك للأفراد. وفي مايو ٢٠١٠، كان هذا الرقم للخزانة الأمريكية يساوي نحو ٨,٥ تريليون دولار. (انظر http://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/mspd/2010/opds052010.pdf).

التزاحم: انخفاض في استثمار القطاع الخاص ينتج عن إنفاق العجز الحكومي. فاقتراض الحكومة يزيد الطلب على الأموال القابلة للإقراض، وهو ما يجعل سعر فائدة التوازن أعلى مما سيكون عليه في غير ذلك. ومع ارتفاع سعر الفائدة، يقل اقتراض شركات القطاع الخاص لتمويل الإنفاق على استثماراتها.

أسئلة الدرس

(١) *فسر العبارة التالية: «العجز الحكومي متغير تدفقي، بينما الدين متغير مخزون.»

(٢) عندما يزيد إنفاق الحكومة عما تجمعه من إيرادات ضريبية، ماذا نقول عن الموازنة؟

(٣) *هل تستطيع الحكومة بيع سندات جديدة في إحدى السنوات حتى في ظل وجود فائض في الموازنة؟

(٤) هل يتسبب عجز الموازنة الحكومي مباشرة في حدوث التضخم؟

(٥) *هل تستفيد أجيال المستقبل من زيادة الضرائب الآن بغرض سد العجز في الموازنة؟

هوامش

(١) غالبًا ما تسجَّل الأمور المالية للحكومة الفيدرالية الأمريكية باستخدام السنوات المالية التي لا تتزامن مع السنة الميلادية. على سبيل المثال: السنة المالية ١٩٩٠ بدأت من ١ أكتوبر ١٩٨٩ وانتهت في ٣٠ سبتمبر ١٩٩٠. وهكذا يشير عجز الموازنة البالغ ٢٢١ مليار دولار إلى الفارق بين الإيرادات والنفقات في الفترة الواقعة بين هذين التاريخين.

(٢) هناك بنود مختلفة يمكن إدراجها ضمن هذا الرقم، مما قد يجعل «الدين الفيدرالي» أكثر أو أقل. على سبيل المثال: قد يشير الرقم الأصغر للدين حصريًّا إلى السندات الفعلية التي أصدرتها وزارة الخزانة. أما الرقم الأكبر قد لا يقتصر على السندات فحسب، بل يشمل أيضًا التزامات الحكومة المتوقعة في المستقبل في برامج مثل الضمان الاجتماعي، حيث تتجاوز المدفوعات المتوقعة في مرحلة ما «مساهمات» العمال، وبذلك تشكل استنزافًا للإيرادات الضريبية العامة؛ مما يساهم في زيادة الدين الإجمالي للحكومة.

(٣) «الخزانة الأمريكية» هي الذراع المالية للحكومة الفيدرالية. تجمع «الخزانة» الضرائب وتنفق النقود. وعندما تُحدث الحكومة الفيدرالية عجزًا، فإنها تقترض أموالًا من المقرضين عن طريق بيعهم سندات خزانة.

(٤) تركيزنا في النص قاصر على السندات «معدومة الفائدة» وهي تنطبق على ديون الخزانة التي يكون أجل استحقاقها سنة واحدة أو أقل. إذا أصدرت الحكومة (أو أي كيان آخر) دينًا طويل الأجل، فعادةً ما يتضمن ذلك مدفوعات فائدة («كوبونات») دورية. وفي هذه الحالة يعطي المقرض القيمة الاسمية للسند كاملة مقدمًا، لأن عائدات الفائدة تحتسب منفصلة. (لكن في حالة السندات معدومة الفائدة، يتعين على المستثمر كسب فائدته من خلال خصم على السعر المدفوع في السند في البداية.)

(٥) إذا انخفضت معدلات الفائدة، يمكن للحكومة التمتع بمدفوعات فائدة أقل حتى مع زيادة ديونها.

(٦) الواقع أن المستثمرين سيأخذون تلك النقطة بعين الاعتبار عندما يقرضون الحكومة، وسيصرون على معدل فائدة أعلى، كونهم على علم بأن القوة الشرائية للدولار

ستنخفض تدريجيًّا على الأرجح. ومع ذلك، فما يحدث أنه عندما يتسبب «الاحتياطي الفيدرالي» في إحداث تضخم، يسهل ذلك على الحكومة تسديد فوائد ديونها الموجودة من قبل. وإذا حدث أن «الاحتياطي الفيدرالي» وضع حدًّا نهائيًّا للتضخم، فسيتعذر على الحكومة تسديد فوائد ديونها في ضوء السيناريو المتوقع.

(٧) إذا كنت قارئًا حاضر البديهة، فربما تعتقد أن ذلك ليس طبع نقود جديدة فعليًّا لمجرد سد عجز في الموازنة، لأن الحكومة الفيدرالية لا تزال تدين لحاملي السندات التي أصدرتها بفائدة وبعائد على أصل القرض. لكن المفاجأة هنا أن «الاحتياطي الفيدرالي» هو الذي يحصل هذه المدفوعات (لأنه اشترى السندات من المتداولين في القطاع الخاص)، وكإجراء اعتيادي سيحيل «الاحتياطي الفيدرالي» كل إيراداته الإضافية إلى الخزانة مرة أخرى. بعبارة أخرى، بعد أن يسدد «الاحتياطي الفيدرالي» قيمة استهلاكه للكهرباء ويدفع رواتب موظفيه وما إلى ذلك، سيرسل أي أموال إضافية لديه إلى الخزانة. ومن ثم، فبالرغم من أن الخزانة عمليًّا لم تحصل على هذه الدولارات الجديدة دون التزامات، فالواقع أن ذلك قد حدث، لأن مدفوعات الفائدة المستحقة على الدين الذي يملكه «الاحتياطي الفيدرالي» ستعود (إلى حد بعيد) إلى الخزانة مرة أخرى، ولأن «الاحتياطي الفيدرالي» على الأرجح سيعيد تمويل أصل الدين إلى ممتلكاته القائمة من ديون الخزانة. ولنضرب مثالًا على ذلك: إذا كنت دومًا تقترض نقودًا من والديك (بمعدل فائدة متفق عليه) عندما تزداد نفقاتك عما تحصل عليه من راتب، وإذا علمت أنك لن تضطر مطلقًا إلى إعادة أصل القرض، وإذا علمت أن والديك سيزيدان دائمًا الهدايا التي يعطيانك إياها في المناسبات المختلفة ليعيدا لك كل «مدفوعات الفائدة» على تلك القروض مرة أخرى، عندها سيكون توقيع عقد قرض معهما مجرد تمثيلية. فأنت لن تكف عن الإنفاق بلا حساب، وذلك تحديدًا ما فعله الساسة في واشنطن وما زالوا مستمرين في فعله.

(٨) تزداد الأمور تعقيدًا إذا اعتبرنا أن المستثمرين الأجانب ربما يكونون هم المولين لدين الحكومة الأمريكية. في هذه الحالة، سيعيش المواطنون في الوقت الحاضر بأكثر مما تسمح به مواردهم المالية، بينما يضطر المواطنون في المستقبل إلى العيش بأقل مما تسمح به مواردهم المالية. لكن إذا قصدنا بعبارة «الجيل الحالي» كل البشر على سطح الأرض، وبعبارة «أجيال المستقبل» كل البشر الذين سيعيشون على سطح الأرض في المستقبل، فسينطبق التحليل الوارد في النص.

(٩) قد يقول بعض الاقتصاديين إنه بالنظر إلى جميع الاعتبارات، سيبدو العجز الحكومي غير ذي صلة إلى حد بعيد، لأن دافعي الضرائب المتعقلين سيدركون حاجتهم إلى

ادخار نقود أكثر لسداد فوائد الدين المستقبلي. وبعبارة أخرى، يقول هؤلاء الاقتصاديون إن الحكومة عندما تحرك منحنى الطلب على الأموال القابلة للإقراض، يستجيب الأفراد في القطاع الخاص بعقلانية ويحركون منحنى العرض أيضًا. وهكذا، تظل أسعار الفائدة ثابتة في السوق، وما تعطيه الحكومة لدافعي الضرائب بيمناها تقترضه منهم ثانية بيسراها. لكن الواقع أن هذا الرأي لا يمكن أن يكون صحيحًا، وإلا ما كان إنفاق العجز شائعًا هكذا.

(١٠) تذكَّر التجربة الفكرية التي عرضناها في الدرس الثامن عشر: إذا فرضت الحكومة ضرائب مبيعات ودخول مرتفعة على نحو مناف للعقل، فستختفي كافة مظاهر النشاط الاقتصادي، ولن تحصِّل الحكومة أي عائدات ضريبية. لكن من الواضح أن هذه السياسات سيكون لها تأثير بالغ الضرر على الاقتصاد، بالرغم من «العبء» الذي يبدو بسيطًا بالنظر إلى الإيرادات الضريبية. وهذا المبدأ يفسر كيف يكون الضرر الحقيقي لزيادة ضريبية قدرها ١٠٠ مليار دولار (لازمة لسداد الدين الحكومي) أكبر من مجرد انتزاع هذا المبلغ من دافعي الضرائب.

الدرس الثالث والعشرون

الدورة الاقتصادية

(مستوى متقدم)

ستتعلم في هذا الدرس:

- العناصر المتعارف عليها في «الدورة الاقتصادية».
- كيف يتسبب تدخل الحكومة في حدوث الدورة الاقتصادية.
- أسباب البطالة الجماعية.

(١) الدورة الاقتصادية

تشير «الدورة الاقتصادية» — المعروفة أيضًا باسم «دورة الازدهار والكساد» — إلى التواتُر الدوري الذي يبدو أنه يصيب اقتصادات السوق. فبدلًا من الاستمتاع بفترات نمو متواصلة، يمر الأفراد الذين يعيشون في ظل الاقتصادات الرأسمالية لسبب ما بمراحل متناوبة ما بين الازدهار والكساد. فعندما تنتعش الدورة الاقتصادية، تتوسع الشركات وتوظِّف عمالًا جددًا، وترتفع الأجور والأسعار، وتشهد سوق الأوراق المالية ارتفاعًا هائلًا، ويسود شعور عام بالنشاط. لكن لسبب ما أيضًا، يشهد الاقتصاد حالة من الاختلال تنتهي بحدوث انكماش اقتصادي فيه يفقد العمال وظائفهم، وتنخفض الأجور والمبيعات، وتشهد سوق الأوراق المالية انخفاضًا، بل وربما انهيارًا تامًّا.

يعتقد معظم الأفراد — وبينهم كثيرون من مؤيدي الرأسمالية — أن الدورات الاقتصادية إنما هي سمة متأصلة في اقتصاد السوق الخالص. والواقع أنه بسبب هذا

المفهوم الشائع، يكثُر انتهاج الحكومة «سياسات مضادة للدورة الاقتصادية» يمكن من خلالها كبح جماح نقيضي السوق. على سبيل المثال: قد يقول كثير من المحللين إن برامج الرعاية الاجتماعية وضرائب الدخل التصاعدية — إلى جانب مزاياهما الأخرى — تساعد أيضًا في كبح ارتفاعات وانخفاضات الدورة الاقتصادية غير الخاضعة للرقابة. فأثناء فترة الانتعاش يُدفَع الأفراد إلى الانضمام إلى شرائح ضريبية أعلى (نتيجة ارتفاع الدخول)، ومن ثم تزداد إيرادات الحكومة؛ مما يساعد في تكوين متكأ يُستنَد إليه في أوقات الركود، ويساعد أيضًا في «تبريد» اقتصاد «محموم».[١]

وعندما يحل الركود، تتدخل تلقائيًّا برامج الحكومة كمعونة البطالة وكوبونات الغذاء لتوفير الدخل اللازم للأفراد الذين فقدوا وظائفهم. وبهذه الطريقة — ووفقًا للمفهوم الشائع — فإن الركود الذي يصيب النشاط الاقتصادي لا ينزلق في دوامة مفرغة تنزل به إلى الحضيض، حيث تؤدي جولة واحدة من تسريح العمالة إلى نقص الأموال التي ينفقها المستهلكون، وهذا بدوره يضر بالمبيعات أكثر فأكثر، وهكذا دواليك. ويعكس مفهوم السياسات المضادة للدورة الاقتصادية واحدًا من الموضوعات المؤثرة في حلقات النقاش التقليدية التي تدور حول السياسة الاقتصادية، وهو أنه يتعين على الحكومة (والبنك المركزي) استخدام سلطاتهم المختلفة للإبحار بالاقتصاد وسط الأمواج المتلاطمة للازدهار والركود. وفي ضوء هذا الرأي الشائع، يكون هدف (أو واجب) الحكومة والبنك المركزي منح المواطنين زيادة ثابتة وسلسة في مستوياتهم المعيشية دون تعريضهم للتقلبات العنيفة التي يقال إنها تحدث في سوق حرة تمامًا.

عند هذه النقطة من الكتاب، يفترض بك أن ترتاب في صحة هذه المزاعم التي تتحدث عن قدرة تدخل الحكومة على تصحيح الأوضاع في الاقتصاد. وقد رأينا بالفعل عدة أمثلة لم تكن السوق الحرة فيها هي السبب في ظهور مشكلات اجتماعية بعينها — مثل مُلاك البنايات المتهالكة، وعنف عصابات المخدرات، ونقص الوحدات السكنية في المدن الكبرى — بل كان التدخل الحكومي السببَ فيها.

الواقع أنه عندما يصل الحديث إلى «الاقتصاد الكلي» — الذي هو دراسة الاقتصاد ككل بدلًا من دراسة أسواق المنتجات الفردية وأسواق الأيدي العاملة — هناك وجهة نظر بديلة تلقي بلائمة الدورات الاقتصادية على التدخل الحكومي. ووفقًا لآراء هذه المدرسة الفكرية،[٢] فإن الحكومة تُحدث فترة «انتعاش زائف» عندما تقلل أسعار الفائدة عن مستوياتها الحقيقية في السوق الحرة. لكن الوهم لا يدوم طويلًا، وعند نقطة ما ينهار الكيان الاقتصادي المترنح، مما يؤدي إلى ظهور كافة مظاهر الركود.

في كتاب تمهيدي كهذا لا يسعنا إلا أن نقدم لك مخططًا لتفسير الدورات الاقتصادية. وقد أرجأنا هذه المناقشة حتى الدرس الأخير، لأنها تعتمد على عدة مفاهيم تناولناها في دروس سابقة. ومع أن بعض ما تبقى من الكتاب قد يكون متقدمًا بعض الشيء عليك، فإننا نحثك على استيعاب أكبر قدر ممكن، لأنه من الضروري للمواطنين أن يتعرفوا على أسباب الدورة الاقتصادية. إذا كانت النظرية المطروحة في الصفحات التالية صحيحة، فذلك يعني أن الحكومة لا تتسبب في حدوث الدورات الاقتصادية فحسب، وإنما يعني أن «الدواء» الذي تستخدمه أثناء فترة الركود ليس سوى سمٍّ زُعاف.

(٢) كيف تتسبب الحكومة في حدوث الدورة الاقتصادية

لكي نفهم كيف يمكن أن يكون تدخل الحكومة السبب في حدوث فترات الانتعاش والركود المعتادة في الدورة الاقتصادية، دعنا أولًا نستعرض ما يحدث في اقتصاد سوق خالص عندما يقرر المستهلكون زيادة مدخراتهم.

(٢-١) النمو الاقتصادي المستدام والموجَّه بالسوق

أوضحنا في الدرس الرابع كيف استطاع روبنسون كروزو — وهو وحيد على جزيرته الاستوائية — أن يحسن مستوى معيشته من خلال التنظيم وبعد النظر. فعن طريق ادخار (وليس استهلاك) بعض ثمار الجوز التي كان يجمعها كل يوم، استطاع كروزو تكوين مخزون من الثمار، بحيث استطاع في نهاية الأمر أن يبدأ في استثمار وقته والموارد الأخرى على الجزيرة في إنتاج سلع رأسمالية كالعصا الطويلة. وباستخدام العصا والسلع الرأسمالية الأخرى، سيتعزز جهد كروزو كثيرًا في المستقبل، بحيث يمكنه أن يستمتع بالمزيد من ثمار الجوز، والسمك، والمأوى، ووقت الفراغ مقارنة بما كان عليه الوضع عندما حلَّ على الجزيرة للمرة الأولى.

في الدرس العاشر أخذنا تلك الأفكار الأساسية عن عالم كروزو، وطبقناها على اقتصاد سوق معاصر. وفي هذه الحالة أيضًا يمكن للأفراد تقليل استهلاكهم الحالي، كي يدَّخروا ويستثمروا، مما يتيح لهم الاستمتاع بمستوى معيشي مرتفع على الدوام في المستقبل.

تذكَّر الدور المحدد الذي تلعبه أسعار الفائدة في هذه العملية؛ فعندما يقرر معظم الأفراد في الاقتصاد أنهم يريدون تقليل إنفاقهم الحالي لتوفير ما يمكِّنهم من العيش

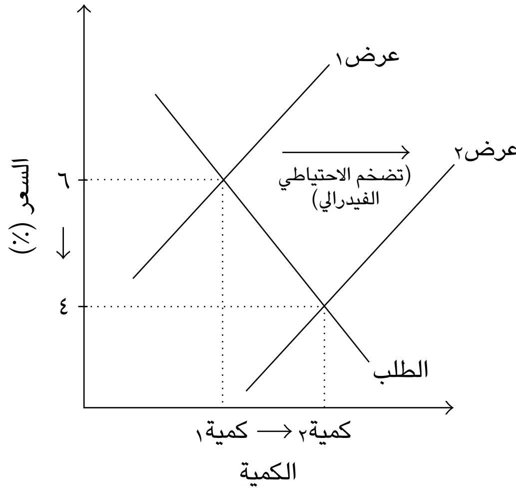
الكريم بعد التقاعد (أو يمكِّنهم من ترك ميراث كبير لورثتهم)، فإن هذا القرار يؤدي إلى انخفاض أسعار الفائدة.[3] وأسعار الفائدة المختلفة تعطي إشارة لأصحاب الأعمال باقتراض المزيد والاستثمار في مشروعات طويلة الأجل. ذلك أن أي مشروع استثماري — أمامه عدد محدد من السنوات تنفَق خلالها الأموال قبل أن يصبح بيع المنتج النهائي وتحصيل العائد ممكنًا — تتحدد ربحيته من عدمها بناءً على أسعار الفائدة المستخدمة في التقييم وقت الإنفاق ووقت تحصيل الإيرادات. وكلما انخفضت أسعار الفائدة في السوق، قلت القيود المفروضة على المشروعات طويلة الأجل، وتلقى أصحاب الأعمال الضوء الأخضر لتوظيف العمال وشراء المواد الخام من أجل بدء هذه المشروعات.

ثمة نقطة مهمة ينبغي تذكرها، وهي أنه في ظل التوسع المستدام الموجه بالسوق — حيث تنخفض معدلات الفائدة لأن الأفراد يستهلكون أقل ويدخرون أكثر — تأتي الموارد الإضافية التي تتدفق إلى المشروعات الاستثمارية الجديدة من القطاعات التي تشهد انخفاضًا في المبيعات. على سبيل المثال: إذا قلل المستهلكون إنفاقهم على المطاعم وأقراص الفيديو الرقمية — للمساهمة في زيادة مدخراتهم شهريًّا — ستضطر المطاعم إلى تسريح الندلاء، وربما تضطر بعض مصانع أقراص الفيديو الرقمية إلى غلق أبوابها. يتحول هؤلاء العمال وغيرهم من الموارد إلى القطاعات التي تشهد توسعًا نتيجة انخفاض أسعار الفائدة.

ما يحدث حقيقة في التوسع المستدام الموجَّه بالسوق أنه يعاد توزيع العمال والموارد الأخرى بعيدًا عن السلع الاستهلاكية وإلى السلع الرأسمالية. ويتشابه ذلك مع تخصيص كروزو بعضًا من ساعات عمله ليس لجمع ثمار الجوز، وإنما لصنع العصا. وفي كلتا الحالتين يكون الهدف النهائي الاستمتاع بقدر أكبر من السلع الاستهلاكية. لكن بسبب الندرة، يواجه الأفراد مفاضلة قصيرة الأجل ينخفض فيها الاستهلاك في الوقت الحالي، من أجل الإنفاق على صنع المزيد من السلع الرأسمالية. ففي نهاية الأمر يعوِّض هذا التقشف بأكثر من قيمته، لكن من المهم أن نتذكر أن الازدهار المستدام والنمو الاقتصادي المستدام يعتمدان على التنظيم والصبر. ومن دون اختراعات تكنولوجية جديدة، أو اكتشاف موارد طبيعية جديدة، فما من عصا سحرية تزيد إنتاجية العمالة بحيث يستطيع جميع الأفراد استهلاك المزيد «الآن وللأبد».

(٢-٢) النمو الاقتصادي غير المستدام الموجَّه بالحكومة

دعنا الآن نفترض أن مسئولي الحكومة لا يملكون الصبر الذي يتطلبه النمو الاقتصادي المستدام؛ فهم يريدون فوائد مزيد من الاستثمارات من دون تجشم عناء زيادة الادخار (أي تخفيض الاستهلاك). ومن أجل هذه الغاية، يخفِّض البنك المركزي («الاحتياطي الفيدرالي» في الولايات المتحدة) أسعار الفائدة عن مستوياتها في السوق الحرة. والآلية المحددة التي يستخدمها «الاحتياطي الفيدرالي» فيها الكثير من التعقيد، لكن يمكننا أن نكتفي بتصور أنه يطبع نقودًا جديدة فئة ١٠٠ دولار، ويدخل سوق الإقراض عارضًا إقراض النقود الجديدة بأسعار فائدة أقل من السعر السائد في السوق. من الناحية العملية، يصبح «الاحتياطي الفيدرالي» موردًا جديدًا لأموال القروض (التي طَبَعها)، ويدفع منحنى العرض إلى التحرك نحو اليمين.



سوق الأموال القابلة للإقراض

ظاهريًّا، تتشابه نتائج هذه العملية مع نتائج التوسع الموجَّه بالسوق. عند سعر الفائدة المنخفض، يتلقى أصحاب الأعمال الضوء الأخضر للبدء في مشروعات طويلة الأجل، فيوظفون العمال ويشترون المواد الخام من أجل مشروعات كانت تبدو غير

مربحة في ظل سعر الفائدة الأصلي في السوق، لكنها تبدو الآن معقولة بسبب «القروض الرخيصة» التي يوفرها «الاحتياطي الفيدرالي».

لكن على عكس التوسع الموجَّه بالسوق، فإن التوسع الموجَّه بالحكومة لا يستتبع حدوث انخفاض في إنفاق المستهلكين على المطاعم وأقراص الفيديو الرقمية، وقطاعات التجزئة الأخرى. على العكس، تشهد هذه الأنشطة زيادة في المبيعات، لأنه عند انخفاض سعر الفائدة، يقل الحافز لدى الأفراد للادخار، ولذا ينفقون المزيد على الاستمتاع بالملذات الحالية. بعبارة أخرى، في الوقت الذي يرى فيه أصحاب الأعمال الذين ينتجون السلع الرأسمالية أن أنشطتهم التجارية تزدهر، يكون ذلك هو حال قطاعات المستهلكين أيضًا. ومن ثم يبدو أن جميع القطاعات تشهد حالة من النمو. وتؤدي المنافسة من أجل توظيف عمال جدد إلى زيادة الأجور، ولذا يسود شعور عام بالرخاء.

لكننا ندرك أن ذلك الإحساس بالنشاط وهْم لا محالة؛ فالحكومة لم تتوصل إلى تركيبة علمية جديدة، ولم تقع مصادفة على حقل نفط لم يكن قد اكتُشف من قبل، بل كل ما فعلته أنها طبعت نقودًا جديدة وأعطتها لأصحاب الأعمال. وهذا الفعل في حد ذاته لا يغير الحقائق المرتبطة بالندرة، لأنه يستحيل عمليًّا لأي اقتصاد أن ينتج مزيدًا من الجرارات وأجهزة التليفزيون باستخدام العدد نفسه من العمال، والقدر نفسه من المواد الخام والمعدات. في حالة التوسع الموجَّه بالسوق، يتعين على المستهلكين تقليل استهلاكهم من أجهزة التليفزيون (وغيرها من السلع الاستهلاكية) ليعطوا الفرصة لتصنيع مزيد من الجرارات. أما في التوسع الموجَّه بالحكومة، فيبدو الأمر للوهلة الأولى وكأنه يمكن للاقتصاد الاحتفاظ بالكعكة وتناولها في آن واحد؛ أي يمكن إنتاج مزيد من السلع الرأسمالية وأيضًا مزيد من السلع الاستهلاكية دون انتظار. فما الذي يحدث إذن؟

الجواب أن تشويه الحكومة لسعر الفائدة قد ضلَّل أصحاب الأعمال. تذكَّر أنه من مهام أسعار السوق الحرة أنها تعطي إشارات تساعد على تنسيق النشاط الاقتصادي. عندما صوَّرت الحكومة أن اقتراض رءوس المال ليس مكلفًا، فإنها خدعت المستثمرين، وجعلتهم يتصرفون وكأن هناك مدخرات أكثر مما هو موجود فعلًا. ولذلك فإن ما يحاول أصحاب الأعمال في أحد جوانب الاقتصاد فعله باستخدام الموارد لا يتماشى مع ما يحاول أصحاب الأعمال في جوانب أخرى فعله، وأي من الخطط الموضوعة لا يتماشى مع الكيفية التي يتوقع المستهلكون إنفاق رواتبهم بها.

ربما تظن أن مثل هذا الارتباك والانفصال عن الحقائق الاقتصادية الفعلية سيكشفان عن نفسيهما في الحال. فعندما تبني وكالة الفضاء الأمريكية «ناسا» صاروخًا

بناء على «قوانين» فيزيائية أو هندسية خاطئة، سرعان ما يدركون خطأهم. أما عندما يتعلق الأمر بالرخاء الزائف الذي تُحدثه الحكومة، فربما يستغرق الأمر سنوات قبل أن تتكشَّف الحقيقة.

والسبب في تلك الاستجابة المتأخرة «الاستهلاك الرأسمالي». بعبارة أخرى، يمكن على أرض الواقع أن ينتج الاقتصاد فجأة المزيد من السلع الرأسمالية[٤] (كالجرارات، والحفَّارات) والمزيد من السلع الاستهلاكية (كأجهزة التليفزيون، والدراجات) في الوقت نفسه ولو لفترة قصيرة. ويمكن إرجاء المفاضلة إلى حين إذا «تجاهل أصحاب الأعمال تآكل مخزون رأس المال الحالي».

لكي ينتج أصحاب الأعمال أي شيء — سواء أكان سلعة استهلاكية أم رأسمالية — لا بد لهم من استخدام أدوات ومعدات موجودة بالفعل. والاستخدام المتواصل لهذه الأدوات والمعدات يتسبب في إهلاكها. فحتى بعد أن جنى روبنسون كروزو ثمار الاستثمار والادخار اللذين قام بهما في البداية، كان لا يزال يتعين عليه الاهتمام دوريًّا بصيانة عصاه، أو بالعمل على صنع عصا جديدة تدريجيًّا لتحل محل القديمة عندما تتلف. وكذا حال اقتصاد السوق المعاصر. فمن أجل الحفاظ على المستوى المعيشي الحالي، لا بد من تخصيص ولو جزء من الإنتاج السنوي لاستبدال السلع الرأسمالية التي استُهلكت في إنتاج تلك السنة.

الآن، ينبغي أن تكون مدركًا كيف يكون الانتعاش أو التوسع الزائف الذي توجهه الحكومة ممكن الحدوث على الأقل. فالأسعار الزائفة (الناجمة عن طبع نقود جديدة وضخها في الأسواق المالية) يمكن أن تضلل أصحاب الأعمال، فيبدءوا بجهالة مشروعات طويلة الأجل لا يتوفر لها فعليًّا ما يكفي من المدخرات. وقد تستمر هذه التمثيلية سنوات يتصور خلالها الجميع أنهم ينعمون بمستوى معيشي أفضل عن طريق استهلاك ما كان ينبغي ادخاره، وعدم استغلال ما يكفي من الموارد في صيانة البنية الاقتصادية القائمة. وبالطبع لا تدرك الغالبية العظمى من الأفراد حدوث ذلك؛ فالظاهر أن أصحاب المشروعات يحققون أرباحًا قياسية، ويزيدون قيمة مشروعاتهم، لكن ما إن يحل الركود وتتغير أسعار السوق سريعًا إلى الأرقام الفعلية حتى يدرك الجميع أنهم تصرفوا بحماقة أثناء فترة الانتعاش.

(٣) الركود الحتمي في أعقاب الانتعاش الزائف

في الدورة الاقتصادية، تتضاءل فترة الازدهار (الظاهري) تدريجيًّا ما إن يرفع البنك المركزي أسعار الفائدة بسبب زيادة تضخم الأسعار. تذكر أننا تعلمنا في الدرس الحادي والعشرين أن التضخم النقدي يتسبب في حدوث التضخم السعري (حال ثبات جميع العوامل الأخرى). وتنطبق علاقة السببية هذه في جميع الأحوال بصرف النظر عن الغرض من وراء طبع النقود الجديدة. فعندما يطبع البنك المركزي («الاحتياطي الفيدرالي» في الولايات المتحدة) نقودًا جديدة، يحدث تشوهان رئيسيان: (١) انتعاش زائف سببه انخفاض سعر الفائدة الذي يدلل (خطأً) على زيادة المدخرات المتاحة، و(٢) ارتفاع الأسعار.

ومع تقدم الازدهار، يتعين على البنك المركزي الاستمرار في ضخ كميات متزايدة من النقود الجديدة في سوق الإقراض، إذا كان يرغب في استمرار «الحافز». في البداية يمكن لدفعة بسيطة من النقود الجديدة — مليار دولار على سبيل المثال على مدار أسبوع واحد — أن تُحدث تغييرًا في سوق الإقراض وفي الاقتصاد ككل. سوف تنخفض أسعار الفائدة، لكن لفترة مؤقتة فقط. وللحفاظ على سعر الفائدة أقل من مستوى السوق الحرة، سيحتاج البنك المركزي إلى الاستمرار في ضخ نقود جديدة.

مع ذلك، فإن التدفق المستمر و«الثابت» من النقود الجديدة ربما يفقد قدرته على تغذية الانتعاش الاقتصادي سريعًا، لأن أصحاب الأعمال سيكيفون أنفسهم مع الوضع الجديد، ويوازنون إلى حد بعيد آثاره في حساباتهم. ومن الواضح أيضًا أن أي كمية من النقود — مليار دولار تُضخ في أسبوع واحد — سيقل تأثيرها شيئًا فشيئًا مع زيادة مخزون النقود بمرور الوقت. آخر نقطة وربما الأكثر أهمية أنه مع بدء ظهور المشكلات «الحقيقية» للتوسع غير المستدام، سيكون المزيد من التضخم النقدي ضروريًّا لإخفاء الاختلالات المتزايدة في بنية الإنتاج.

لكل هذه الأسباب، وكما هو متوقع، يحتاج البنك المركزي إلى ضخ كميات متزايدة من النقود الجديدة طوال الفترة التي يرغب فيها في الحفاظ على الانتعاش الاقتصادي الظاهري. لكن ذلك يؤدي في نهاية الأمر إلى ارتفاع مقلق لعدة أسعار؛ ربما يؤثر أول ما يؤثر على أسواق المال والسلع، لكنه يمتد في النهاية إلى الأسعار في متاجر بيع المواد الغذائية. ومع الارتفاع المتزايد في تضخم الأسعار، يبدأ كثير من المحللين، بل العامة أيضًا، التشكك في سياسات البنك المركزي المرتبطة بالائتمانات الميسرة وأسعار الفائدة المنخفضة.

وهكذا فإنه عند نقطة معينة — ربما بعد عدة سنوات من بدء التوسع النقدي — يفقد البنك المركزي جرأته ويبطئ على الأقل من معدل ضخ النقود الجديدة في سوق الأموال القابلة للإقراض. تبدأ أسعار الفائدة في الارتفاع مقتربة من مستواها الحقيقي في السوق الحرة. وعندما تصبح أسعار السوق أكثر دقة، يدرك العديد من المستثمرين أنهم تصرفوا بحماقة، ويجدون أنفسهم أمام مشروعات ضخمة غير مكتملة ما كان ينبغي لها أن تقام من الأساس، فيفعلون ما في وسعهم لإنقاذ ما يمكن إنقاذه. بعض هؤلاء يضطر إلى وقف نشاطه على الفور، وتسريح جميع العمال، وبيع ما لديه من معدات ومخزون لمن يعرض سعرًا أعلى، من أجل الاندماج في مشروعات لم تغتر تمامًا بالواقع الزائف لفترة الازدهار. يمكن لبعض الأنشطة التجارية الأخرى الاستمرار، لكن مع تكبد خسائر فادحة والمرور بفترة من التقشف.

(٤) أسباب البطالة الجماعية

أهم مظاهر الدورة الاقتصادية — على الصعيدين السياسي والبشري — تلك البطالة الجماعية التي تحدث أثناء فترة الركود. لكن على عكس المتوقع، فإن السياسات الحكومية التي يوصي بها أغلب الأفراد لمساعدة العاطلين عن العمل هي التي تطيل فترة الركود وتمهد الطريق أمام الانتعاش التالي غير المستدام.

عزز التدخل الحكومي الانتعاش الزائف لفترة الازدهار عن طريق تخفيض سعر الفائدة. ودفع سعر القروض «المضلِّل» المستثمرين إلى اقتراض أكثر مما هو متوفر بالفعل من المدخرات. تذكر أننا أشرنا في الدرس الثاني عشر أن سعر الفائدة في السوق الحرة يساعد في توزيع المدخرات المتاحة بين جميع المقترضين المتنافسين، وأن العملية برمتها لا تتمحور حول النقود. هناك أيضًا موارد مادية حقيقية ذات صلة. فإذا وجِّه عدد من العمال والمواد لبناء مصنع سيارات جديد سيستغرق بناؤه سنتين، فإن تلك الموارد «تُحتجز» رهن المشروع سنتين على الأقل قبل أن تؤتي ثمارها في شكل سيارات جديدة.

أثناء فترة الانتعاش الزائف، تنشأ العديد من تلك المشروعات طويلة الأجل، لأن سعر الفائدة المضلل يكون متساهلًا للغاية.

لكن الواقع أن طبع نقود جديدة لم يخلق مزيدًا من العمال أو الموارد الأخرى. لا يزال الوضع كما هو، بحيث إذا بدأ العمل في بناء مصنع سيارات جديد، فإنه يمتص

الموارد التي كان من الممكن استغلالها في مشروع آخر. وإذا بدأ عدد كبير من المشروعات في المراحل الأولى من الازدهار، فمن المستحيل عمليًّا أن تكتمل كل تلك المشروعات. وكلما أسرع البنك المركزي بالتراجع وبالسماح لأسعار الفائدة بالعودة إلى مستواها الصحيح، كان ذلك أفضل، لأنه سرعان ما سيدرك أصحاب الأعمال خطأهم ويتوقفون عن توريط أنفسهم في مشروعات لا جدوى منها.

عندما ينهار الازدهار ويتحول إلى ركود، تسود فترة من التخبط يحتاج فيها كل من في السوق إلى إعادة تقييم وضعه في ضوء إدراكهم الصادم لحقيقة أن الخطط التي وُضعت خلال فترة الازدهار كانت خطأً، بل خطأً فادحًا للغاية في بعض الحالات. وإذا فكرنا في عملية التأقلم — التي يعود خلالها الاقتصاد إلى السير في طريق النمو المستدام — فلا بد أن يسير الأمر على النحو الآتي: يتعين إعادة توجيه تلك الموارد التي خصصت لقطاعات أو مشروعات غير مربحة أثناء فترة الازدهار. ويتضمن ذلك موارد الأيدي العاملة، بمعنى أنه يتعين على العاملين في مشروعات غير مربحة على الإطلاق (وإن كانت قد بدت مربحة خلال فترة الازدهار) فقدان وظائفهم حالما يحدث الركود.

على سبيل المثال: إذا استمر العمل في مصنع سيارات جديد ستة أشهر، وكان بحاجة إلى ١٨ شهرًا أخرى ليكتمل إنشاؤه، لكن (في ضوء المعلومات الجديدة) لن يكون هناك ما يكفي من مشتري السيارات لدعم نشاطه التجاري، فمن الواضح أن الصواب يقتضي وقف بناء المصنع على الفور. من وجهة نظر كل أطراف الاقتصاد، ليس من «الشفقة» في شيء أن تستخدم الحكومة أموال الضرائب لدعم الشركة المالكة للمصنع من أجل الحيلولة دون تسريح عمال البناء ومن أجل «خلق» وظائف في مصنع سيارات لا يريد أحد شراءها. كلا، فالصواب يقتضي السماح لهؤلاء العمال والموارد الأخرى (التي يمكن إنقاذها) بالاتجاه إلى قطاعات أو مشروعات أخرى تدر أرباحًا فعلية.

لا شك أن مشكلة سياسة الحزم هذه هي أن الاقتصاد سيستغرق وقتًا ليستعيد توازنه بعد الانتعاش الزائف، خاصة إن استمر هذا الانتعاش سنوات. ونتيجة لذلك، ربما تكون هناك فترة تمتد شهورًا أو حتى أكثر لا يجد خلالها العمال المسرَّحين قطاعًا منتجًا في الاقتصاد في أعقاب الركود. وبدلًا من الانتظار حتى يظهر تأثير «دواء عدم التدخل»، يفضل الكثيرون تدخل الحكومة وتوفير العلاج الفوري.

لكن حتى في هذه الحالة، من المهم أن ندرك الدور الفعلي الذي تلعبه فترة ممتدة من البطالة المتفشية على نطاق واسع. تذكَّر العيب الخطير الذي يعتري التخطيط المركزي

المطلق، أو بعبارة أخرى الاشتراكية الخالصة. فمن دون أسعار السوق واختبار الربح والخسارة، لن يكون لدى مسئولي التخطيط المركزي فكرة حول كيفية الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة. في الولايات المتحدة حاليًّا على سبيل المثال، لن يكون لدى واضع الخطط المفترض أي فكرة عن عدد الأشخاص الذين ينبغي أن يكونوا جراحي أعصاب، أو عمال بناء، أو معلمين، ناهيك عن توزيع الأشخاص الذين ينتمون إلى كل مجال من هذه المجالات بين المدن المختلفة.

وعلى المنوال نفسه، ما من خبير — أو حتى مجموعة من الخبراء — يستطيع معرفة الطريق «الصحيح» الذي ينبغي أن يسلكه الاقتصاد لينضبط في ظل انتعاش اقتصادي منهار. فكِّر في عمال البناء الذين بنوا المنازل في «لاس فيجاس» إبان الانتعاش الكبير الذي شهده قطاع الإسكان في الفترة بين عامي ٢٠٠٠ و٢٠٠٦. وفد عدد كبير جدًّا من عمال البناء (والموارد الأخرى مثل الأخشاب والمسامير) إلى قطاع الإسكان في «لاس فيجاس» أثناء تلك السنوات، وكان الشيء «المناسب» لهؤلاء أن يستغلوا أوقات عملهم في القيام بشيء آخر.

لكن أي عمل تحديدًا؟ إن كل عامل من عمال البناء في منطقة «لاس فيجاس» هو شخص مميز لديه مهارات واهتمامات وظروف شخصية تختلف عن الآخرين. ربما تكون الاستجابة «المناسبة» لأحد العمال أن ينتقل إلى «تكساس» ليشغل وظيفة في مصفاة لتكرير النفط. وربما تكون الاستجابة المناسبة لآخر العودة إلى كلية الدراسات العليا ومواصلة الدراسة للحصول على درجة الدكتوراه في الأدب. وربما تكون الاستجابة المناسبة لعامل ثالث هي القنوع بعمل بسيط في أحد المطاعم في فيجاس مقابل أجر ضئيل منتظرًا انتعاش قطاع الإسكان مرة أخرى، لأن زوجته تعمل مساعدًا شخصيًّا لدى أحد كبار المحامين في فيجاس.

بعد أن أدركنا نطاق المشكلة، أصبحنا نرى أن اقتصاد السوق الخالص هو أفضل طريق لحلها. فبعد انهيار الازدهار، يدرك كثير من العمال أنهم لا يستطيعون الحصول على نفس الراتب الذي اعتادوا عليه. وهو ما نقصده بقولنا إن الازدهار الذي شهدته فترة الانتعاش كان خادعًا، لأن الأفراد لم يكونوا أثرياء بحق كما كانوا يتوهمون. ما يحدث حينئذ أن العمال المسرَّحين من وظائفهم يبدءون البحث عن عمل على أمل العثور على وظيفة جديدة ذات راتب وسمات متشابهة مع الوظيفة السابقة، ولا تضطرهم لتغيير مكان سكنهم أو (على الأقل) الانتقال إلى مكان يمقتون العيش فيه.

يقضي الأفراد وقتًا في البحث عن وظائف جديدة. وكلما طالت فترة البحث عن الوظيفة الجديدة، زاد احتمال أن تكون أفضل. لكن الجانب السلبي في طول فترة البحث عن عمل أن الشخص المتعطل عن العمل لا يساهم إسهامًا مباشرًا في المنظومة الاقتصادية؛ فعليه أن يعيش على ما ينتجه الآخرون خلال تلك الفترة.

لاحظ أن كل هذه المسائل تنال ثقلها المستحق في اقتصاد السوق الخالص. فكل عامل فقد وظيفته لديه حرية اختيار الوظيفة الجديدة بناءً على كل العوامل المرتبطة به؛ فما من مسئول حكومي يقرر المكان الذي ينبغي للعامل الذهاب إليه. في الوقت نفسه، يتحمل الأفراد عاقبة تأخرهم في العثور على وظيفة جديدة، لأنه لا توجد برامج حكومية لصرف إعانة بطالة هي في الحقيقة حافز لتواني الفرد عن إيجاد وظيفة جديدة!

وكما أكدنا على مدار هذا الكتاب، لا يمكن للتحليل الاقتصادي في حد ذاته أن يقرر أي السياسات الحكومية جيد وأيها سيئ، لكن بإمكانه إلقاء الضوء على «تبعات» سياسات بعينها، بحيث يتسنى للمواطنين ولمسئولي الحكومة اتخاذ قرارات مطلعة. وفي حالة البطالة الجماعية لا يتعلق الأمر بالقسوة أو الشفقة. فمن خلال وضع نظام لصرف إعانة بطالة، تقلل الحكومة رواتب العمال الذين يشغلون وظائف بالفعل، وتجعل التوسع في بداية الركود أقل إغراءً للمشروعات المربحة.

لا تخلق الحكومة الموارد أو الثروات، بل تعيد توزيعها فحسب. وإذا لم يكن هناك برنامج حكومي رسمي لصرف إعانات البطالة، فسيتاح للأفراد والشركات خيار الاستفادة من الرواتب والأرباح الضخمة (التي لن يُقتطع منها لتمويل إعانات البطالة) في الادخار كي يستطيعوا مواجهة فترات الركود الاقتصادي. عمليًّا، قد تكون هذه المدخرات التي توفرها السوق الحرة أقل من فترة إعانات البطالة التي تقدمها الحكومة، لكن علم الاقتصاد يرينا أن الأمر ينطوي على نوع من المفاضلة. فتحديد المدة التي ينبغي أن تستمر خلالها إعانات البطالة ليس حقيقة هندسية أو كيميائية؛ بل هو مسألة اقتصادية بحتة.

على سبيل المثال: سيكون من التبديد الواضح أن تصدر الحكومة قرارًا بحصول أي شخص سرِّح من عمله على ٩٥٪ من راتبه السابق لمدة ٢٠ عامًا حتى يعثر على وظيفة جديدة. حتى أكثر المتحمسين في الدفاع عن العاطلين عن العمل سيقرون أن هذه السياسة الافتراضية ستكون كارثية، وستضر بالعمال على أرض الواقع (إذا راعينا جميع الاعتبارات). لكن ما إن نقر بإمكانية وجود إعانات بطالة وافرة حتى يتعذر علينا — في

ضوء معرفتنا بأساسيات علم الاقتصاد — تبرير قرار الحكومة بتقديم إعانات أكثر مما كان سيحدث طواعية في اقتصاد سوق خالص.

أخيرًا، لو كانت الحكومة حريصة حقًّا على مساعدة العاطلين عن العمل، لتوقفت عن استخدام البنك المركزي في التخفيض المفتعل لأسعار الفائدة. إذا استطاع مسئولو الحكومة وكذلك العامة مقاومة الرغبة في التدخل أثناء فترة الركود، وسُمح لأسعار السوق الحقيقية بإعادة توجيه العمال والموارد إلى القنوات التي تشهد انتعاشًا مستدامًا، فلن تكون هناك حاجة لحدوث المزيد من الخلل. لكن ما يحدث على أرض الواقع للأسف أن البنك المركزي «يعالج» الركود عادةً بتغذية انتعاش غير مستدام آخر.

خلاصة الدرس

- الدورة الاقتصادية هي ذلك النمط المتكرر في اقتصادات السوق حيث يشهد الاقتصاد بضع سنوات من «الازدهار» تتسم بانخفاض معدلات البطالة، وزيادة أجور العمال وأرباح الشركات، وتوسع الكثير من المشروعات التجارية. وبعد الازدهار يحدث «ركود» يتسم بارتفاع معدلات البطالة، وثبات أجور العمال وأرباح الشركات أو حتى انخفاضها، وتصفية الكثير من المشروعات.
- تتسبب الحكومة — من خلال بنكها المركزي — في حدوث الدورة الاقتصادية عن طريق تدخلها في أسعار الفائدة السوقية. فعندما يوجِد البنك المركزي نقودًا جديدة ويضخها في أسواق الائتمان، يؤدي ذلك إلى انخفاض زائف لسعر الفائدة، مما يعطي إشارة خاطئة للمستثمرين توجههم نحو التوسع في نشاطهم والاستثمار في مشروعات طويلة الأجل. يسود شعور بالرخاء بين الأفراد أثناء فترة الانتعاش، لكنه لا يعدو أن يكون سرابًا، لأنه لم يقم على الادخار الحقيقي، وإنما قام على التضخم. ويتمثل الانهيار المحتوم في إعادة التكيف «المرغوب فيه» من جانب السوق مع الحقائق الأساسية.
- أثناء الانتعاش غير المستدام (الناتج عن التضخم في أسواق الائتمان)، يوجَّه العديد من العمال والموارد الأخرى إلى القطاعات الخاطئة. وعندما يحل الركود، يتعين على السوق إعادة توزيعهم في أماكنهم المناسبة. قد تستغرق هذه العملية بعض الوقت، ويظهر ذلك في صورة ارتفاع معدلات البطالة. لكن جهود الحكومة

الرامية إلى «المساعدة» — عن طريق توفير إعانات بطالة للمتعطلين عن العمل — تطيل فترة البطالة.

مصطلحات جديدة

الدورة الاقتصادية/دورة الازدهار والكساد: النمط المتكرر في اقتصادات السوق حيث تحدث فترة «انتعاش» — تتميز بانخفاض معدلات البطالة وبالرخاء — تعقبها فترة «كساد» أو ركود تتميز بارتفاع معدلات البطالة وبإخفاق المشروعات التجارية.

سياسات مضادة للدورة الاقتصادية: سياسات تنتهجها الحكومة والبنك المركزي ويُفترض أنها تقضي على تقلبات السوق الحرة. على سبيل المثال: قد يبرر اقتصاديو المدرسة الكينزية عجز الحكومة أثناء الركود بأنها وسيلة لتحفيز إجمالي الإنفاق وتنشيط حركة التوظيف.

الاقتصاد الكلي: فرع من فروع علم الاقتصاد يركز على مسائل اقتصادية عامة كالتضخم السعري والدورة الاقتصادية.

الاستهلاك الرأسمالي: تحقيق مستوى معيشي مرتفع (مؤقتًا) من خلال الإخفاق في استثمار ما يكفي من المال في صيانة السلع الرأسمالية.

أسئلة الدرس

(١) لماذا يُطلق على الدورة الاقتصادية أحيانًا «دورة الازدهار والكساد»؟

(٢) فسِّر العبارة: «في التوسع الاقتصادي المستدام الموجَّه بالسوق — حيث تنخفض أسعار الفائدة لأن الأفراد يستهلكون أقل ويدخرون أكثر — تأتي الموارد الإضافية التي تتدفق إلى المشروعات الاستثمارية الجديدة من قطاعات تشهد انخفاضًا في المبيعات.»

(٣) *هل تخفِّض البنوك المركزية أسعار الفائدة بفرض سقف سعري (كما هو الحال في مراقبة الإيجارات)؟

(٤) *كيف يعطي الاستهلاك الرأسمالي انطباعًا زائفًا بأنه يمكن للاقتصاد الاحتفاظ بالكعكة وتناولها في الوقت نفسه؟

(٥) كيف يؤدي الانتعاش غير المستدام إلى تفشي البطالة؟

هوامش

(١) في هذا التشبيه الشائع، يشبَّه الاقتصاد بالمحرك حيث «السخونة أكثر من اللازم» تعني وجود تضخم أسعار هائل وزيادة تبدو غير معقولة في أسعار الأسهم والأصول الأخرى.

(٢) إذا كنت مهتمًّا بقراءة المزيد، فنحن هنا نقدم أساسيات النظرية النمساوية بخصوص الدورة الاقتصادية، وهي نظرية وضعها الاقتصادي لودفيج فون ميزس وزاد في إيضاحها فريدريك هايك.

(٣) إذا استخدمنا الرسوم البيانية، فسيتحرك منحنى عرض الأموال القابلة للاقتراض نحو اليمين، مما يؤدي إلى خفض سعر فائدة التوازن.

(٤) إذا كان الانتعاش الزائف يتيح الفرصة أمام زيادة الاستهلاك، فسينخفض مجموع الاستثمارات — إذا قِيس بدقة — لا محالة؛ ذلك أن دار سك النقود لا تعطي المجتمع القدرة على إيجاد المزيد من السلع والخدمات. غير أن «مجموع الاستثمارات» مفهوم دقيق يتطلب حساب أسعار السوق. أثناء الانتعاش الزائف غير المستدام، قد يلاحظ منتجو العديد من السلع الرأسمالية زيادة إنتاجهم، مع أن الاقتصاد ككل لا يستثمر ما يكفي في هيكله الرأسمالي ليعوض الإهلاك. على سبيل المثال: قد يرجئ أحد أصحاب المصانع الإجراء المعتاد بوقف الإنتاج شهريًّا من أجل تزييت الماكينات ... إلخ، لأنه يحقق مزيدًا من الأرباح «على الورق» من خلال تكثيف الإنتاج لزبائنه. لكن في غضون بضعة أشهر، عندما تهلك معداته من كثرة الاستخدام ويحتاج شراء قطع غيار، سيُصدم لدى اكتشافه أن أسعار المعدات قد ارتفعت كثيرًا. حتى تلك النقطة، كان مالك المصنع يظن أن ثروته ومن ثم «مخزون رأس المال» يزداد، لكن الواقع أنه كان يستهلك رأس المال، لأن إنتاجه المتزايد من السلع الرأسمالية (منتجات مصنعه) لم تكن تكفي لتعويض إخفاقه في صيانة معداته.

مسرد المصطلحات

أبويَّة: تجاهل رغبات شخص آخر بسبب النظر إليه على أنه غير أهل لاتخاذ القرار الصائب. (الدرس الثامن عشر)

إجمالي الربح: ما يزيد من الإيرادات عن النفقات النقدية. وهذا هو ما تقصده الصحف عندما تتحدث عن «أرباح» إحدى الشركات على مدار فترة زمنية محددة. (الدرس الثالث عشر)

الاحتياطي الفيدرالي: هو البنك المركزي في الولايات المتحدة، وتأسس عام ١٩١٣. الاحتياطي الفيدرالي مسئول عن السياسة النقدية الأمريكية، وهو المنوط بتوفير نمو اقتصادي مستقر (مما يعني تشغيل جميع الأيدي العاملة) والحد من تضخم الأسعار. (الدرس الحادي والعشرون)

ادخار: استهلاك جزء من الدخل فقط؛ أي العيش بما هو دون ما يكسبه المرء. (الدرس الرابع)

ادخار سلبي: مقدار زيادة الإنفاق على الاستهلاك عن الدخل. (الدرس العاشر)

أرباح نقدية: المقدار الذي تزيد به الإيرادات عن النفقات. (الدرس التاسع)

الأرض: عوامل إنتاج وهبتنا إياها الطبيعة. (الدرس الرابع)

أرضية سعرية: نوع من مراقبة الأسعار على سلعة أو خدمة محددة تعين حدًّا أدنى للسعر الذي يجب أن يدفعه المشتري للبائع. (الدرس السابع عشر)

استثمار: تحويل الموارد إلى مشروعات يتوقع أن تزيد الدخل في المستقبل. (الدرس الرابع، والعاشر)

استحقاق: المدة المحددة لسداد القرض، ومعدل الفائدة المرتبط به. (تتفاوت مدد استحقاق القروض وسندات القروض.) (الدرس الثاني عشر)

استنتاج منطقي: أحد صور الاستدلال يبدأ بواحدة أو أكثر من المسلَّمات، ويتحرك خطوة بخطوة حتى يصل إلى نتيجة. (الدرس الثاني)

استهلاك رأسمالي: تحقيق مستوى معيشي مرتفع (مؤقتًا) من خلال الإخفاق في استثمار ما يكفي من المال في صيانة السلع الرأسمالية. (الدرس الثاني والعشرون)

أسهم شركة: حقوق ملكية جزئية في الشركة. إذا كان إجمالي أسهم الشركة ١٠٠٠٠٠ سهم، فإن الشخص الذي يشتري ٥٠٠٠ سهم يمتلك ٥٪ من الشركة نفسها. (الدرس الرابع عشر)

اشتراكية: نظام اقتصادي بموجبه يقرر مسئولو الحكومة كيفية استغلال موارد المجتمع لإنتاج سلع وخدمات معينة. (الدرس الخامس)

أصحاب الحقوق المتبقية: يشير إلى المساهمين الذين لا يحق لهم الحصول على حصة من أرباح الشركة إلا بعد سداد مستحقات الدائنين الآخرين أولًا. (الدرس الرابع عشر)

إصدار أسهم: جمع الأموال عن طريق بيع حصص أسهم للمستثمرين. (الدرس الرابع عشر)

إصدار حقوق ملكية: انظر: **إصدار أسهم**.

إصدار دين: جمع أموال عن طريق بيع السندات للمقرضين. (الدرس الرابع عشر)

إعادة تمويل (قرض عقاري): يحدث عندما يحصل صاحب منزل على قرض عقاري جديد من البنك (ربما بنسبة فائدة أقل أو بأقساط شهرية أقل) ويستخدمه لسداد القرض العقاري الحالي. (الدرس الرابع عشر)

إفلاس: يحدث عندما تكون التزامات إحدى الشركات أكبر من أصولها. (الدرس الرابع عشر)

اقتراض: انظر: **ادخار سلبي**.

اقتصاد القيادة والسيطرة: تنظيم مؤسسي تملك فيه الحكومة جميع الموارد الرئيسية، وتوجه العمالة وفقًا لخطة مركزية موحدة. (الدرس الخامس عشر)

اقتصاد سوق: قد يكون مرادفًا للرأسمالية. ويشير أيضًا إلى عمليات التبادل الاختيارية التي تحدث في ظل نظام رأسمالي. (الدرس الخامس)

اقتصاد كلي: فرع من فروع علم الاقتصاد يركز على مسائل اقتصادية عامة كالتضخم السعري والدورة الاقتصادية. (الدرس الثاني والعشرون)

اقتصاد كينزي: مدرسة فكرية (منسوبة إلى جون ماينارد كينز) ترى في عجز موازنة الحكومة حلًّا للخروج بالاقتصاد من حالة الركود واستعادة التوظيف الكامل. (الدرس الثاني)

اقتصاد مختلط: نظام يسمح للمواطنين بالامتلاك القانوني للموارد، وفي نفس الوقت يضع مسئولو الحكومة القوانين التي تحد من حرية القرارات التي يمكن أن يتخذها الملاك القانونيون بشأن ممتلكاتهم. (الدرس الخامس)

اقتصاد موجَّه: انظر: **اقتصاد القيادة والسيطرة.**

اقتصاديون نمساويون: مدرسة فكرية (منسوبة إلى كارل مينجر وآخرين تصادف كونهم نمساويين) تلقي بلائمة الركود على تدخل الحكومة في الاقتصاد، وتوصي بتخفيض الضرائب وتقليل الإنفاق بغرض مساعدة الاقتصاد أثناء الركود. (الدرس الثاني)

إنتاجية: مقدار الإنتاج الذي ينتجه عامل إنتاج معين خلال فترة من الزمن، وغالبًا ما يستخدم هذا المصطلح للإشارة إلى العمالة. (الدرس الرابع)

إنتاجية العمالة: مقدار الإنتاج الذي ينتجه العامل في فترة زمنية محددة. (الدرس الثامن)

إنتاجية حدية: الزيادة التي تطرأ على الإيرادات جراء توظيف عامل إضافي. (الدرس التاسع)

انتقال منحنى الطلب إلى اليسار: موقف يؤدي فيه حدوث أحد التغيرات بجانب سعر سلعة (أو خدمة) إلى تقليل المستهلكين لعدد الوحدات التي يرغبون في شرائها عند عدد من الأسعار المحتملة. وعلى الرسم البياني يتسبب هذا التغير في تحريك منحنى الطلب نفسه نحو اليسار. (الدرس الحادي عشر)

انتقال منحنى العرض إلى اليسار: موقف يؤدي فيه حدوث تغير بجانب سعر سلعة (أو خدمة) إلى تقليل المنتجين لعدد الوحدات التي يرغبون في بيعها عند عدد من الأسعار المحتملة. وعلى الرسم البياني يؤدي هذا التغيير إلى تحرك منحنى العرض نفسه إلى اليسار. (وبالمثل، تحدث زيادة في العرض أو تحرك منحنى العرض إلى اليمين عندما يدفع أحد التغييرات المنتجين إلى زيادة عدد الوحدات التي يرغبون في بيعها عند عدد من الأسعار المحتملة.) (الدرس الحادي عشر)

انخفاض الطلب: انظر: **انتقال منحنى الطلب إلى اليسار**.

انخفاض العرض: انظر: **انتقال منحنى العرض إلى اليسار**.

أنظمة: ممارسات وعلاقات اجتماعية تمكن الأفراد من التعامل بعضهم مع بعض، وتوفر إطار عمل لتوقع الأحداث داخل المجتمع. (الدرس الخامس)

انعدام التوازن: موقف غير مستقر ينتظر فيه شخصان على الأقل تحقيق مكاسب من عملية تبادل أخرى. (الدرس السادس)

إهلاك: استنزاف أو استهلاك السلع الرأسمالية خلال دورة الإنتاج. (الدرس الرابع)

إيرادات: مقدار النقود التي ينفقها العملاء مقابل الاستفادة مما ينتجه صاحب العمل خلال فترة زمنية محددة. (الدرس التاسع)

إيرادات (للشركات): العائدات مخصومًا منها النفقات. (الدرس العاشر)

بدائل: سلع (أو خدمات) يستخدمها المستهلكون للأغراض نفسها. على سبيل المثال؛ الكولا والبيبسي سلعتان بديلتان في حالة ذهاب أحد الأفراد إلى المتجر لشراء مياه غازية. ويؤدي تغير سعر إحدى السلعتين إلى تغير في نفس الاتجاه على طلب السلعة البديلة. (أي إن انخفاض سعر الكولا سيتسبب على الأرجح في خفض الطلب على البيبسي.) (الدرس الحادي عشر)

بدل مخاطر: الأرباح المرتفعة واللازمة لجذب العمال إلى قطاعات يكون العمل فيها أكثر خطورة من غيرها. (الدرس العشرون)

بطاقة ائتمان: وسيلة تتيح للمقترض الحصول على قروض فورية من الشركة المصدرة لبطاقة الائتمان عند إتمام عمليات الشراء. (الدرس الثاني عشر)

بطالة: فائض أو وفرة في سوق الأيدي العاملة، بمعنى أن بعض العمال لا يستطيعون العثور على وظيفة بالرغم من استعدادهم لأداء نفس العمل الذي يؤديه من يشغلون الوظائف بالفعل وبنفس الأجر. (الدرس السابع عشر)

بنك: وسيط ائتماني معروف يتلقى الودائع من عدة مقرضين ويعطي قروضًا لعدة مقترضين. (الدرس الثاني عشر)

بورصة: أماكن محددة يجري فيها تداول الأسهم. من أشهر الأمثلة بورصة نيويورك الواقعة في شارع وول ستريت. (الدرس الرابع عشر)

بيع على المكشوف: صفقة يقترض فيها أحد الأشخاص أصلًا (كحصة في الأسهم مثلًا) من مالك حالي ليبيعها بالسعر الحالي. ويتعين على هذا الشخص في النهاية أن يشتري هذا الأصل مجددًا ليعيده إلى مالكه الأصلي. (الدرس الرابع عشر)

تأخر في السداد: حالات لا يكون فيها المقترضون في وضع جيد مع المقرض (كالبنك)، لأنهم لم يلتزموا بسداد الأقساط المطلوبة في موعدها. (الدرس الثاني عشر)

تاريخ ائتماني: سجل يبين سلوك الفرد فيما يتعلق بعمليتي الاقتراض والسداد. (الدرس الثاني عشر)

تأسيس شركة: تحول نشاط تجاري إلى شركة، بحيث تكون ملكيتها موزعة بحصص من الأسهم. (الدرس الرابع عشر)

تبادل غير مباشر: تبادل يحدث عندما يقبل أحد الأطراف على الأقل سلعة لا ينوي استخدامها بنفسه، وإنما سيبيعها في المستقبل ليحصل على سلعة أخرى. (الدرس السادس)

تبادل مباشر: تبادل يحدث عندما يتبادل الأفراد فيما بينهم السلع التي سيستخدمونها استخدامًا مباشرًا. (الدرس السادس)

تجارة حرة: حالة لا تفرض فيها الحكومات قيودًا مصطنعة على تدفق السلع والخدمات بين مواطنيها ومواطني الدول الأجنبية. (الدرس التاسع عشر)

تجديد دين: سداد مستحقات مجموعة من حاملي السندات القديمة عن طريق إصدار سندات جديدة. (الدرس الرابع عشر)

تخصص: نظام يؤدي فيه كل فرد من الأفراد مهمة واحدة أو بضع مهام، ثم يتبادلون فيما بينهم للحصول على الأشياء التي ينتجها الآخرون. (الدرس الثامن)

تخفيض قيمة العملة: سياسات حكومية تقلل قيمة النقود. ففي حالة العملات المعدنية التي كانت تستمد قيمتها مما تحتويه من معدن نفيس، كان تخفيض العملة يعني صهر العملات وإعادة سكها بإضافة معادن أقل قيمة. أما في حالة النقود الإلزامية، فيتضمن تخفيض العملة خلق نقود جديدة بوتيرة سريعة، مما يقلل من قيمة وحدة النقد. (الدرس الحادي والعشرون)

تدخلية: فلسفة الاقتصاد المختلط، حيث تتدخل الحكومة كثيرًا في النظام الرأسمالي لضبط كيفية استغلال الأفراد لممتلكاتهم الخاصة. (الدرس السابع عشر)

تزاحم: انخفاض في استثمار القطاع الخاص ينتج عن إنفاق العجز الحكومي. فاقتراض الحكومة يزيد الطلب على الأموال القابلة للإقراض، وهو ما يجعل سعر فائدة التوازن أعلى مما سيكون عليه في غير ذلك. ومع ارتفاع سعر الفائدة، يقل اقتراض شركات القطاع الخاص لتمويل الإنفاق على استثماراتها. (الدرس الثاني والعشرون)

تضخم: مصطلح كان يشير في الأصل إلى التضخم النقدي، لكنه يستخدم حاليًّا للإشارة إلى التضخم السعري. (الدرس الثامن عشر، والحادي والعشرون)

تضخم جامح: تضخم حاد للغاية. ليس هناك حد فاصل بين التضخم والتضخم الجامح، لكن في حالة التضخم الجامح يقدم الأفراد على شراء أي شيء بهدف التخلص من نقودهم التي تفقد قيمتها كل ساعة. (الدرس الحادي والعشرون)

تضخم سعري: زيادة شاملة في أسعار السلع والخدمات مقاسة بوحدات النقد. والتضخم السعري مرادف لانخفاض القدرة الشرائية للنقود. (الدرس الحادي والعشرون)

تضخم نقدي: زيادة إجمالي كمية النقود في الاقتصاد. (الدرس الحادي والعشرون)

تعثر: حالة يتوقف فيها المقترض عن سداد أقساط القرض. (الدرس الثاني عشر)

تعريفة جمركية: ضريبة تفرضها الحكومة على الواردات الأجنبية. (الدرس التاسع عشر)

تفضيل زمني: درجة تفضيل الأفراد الاستهلاك العاجل على الآجل، وهو أيضًا مقياس لعدم صبر الأفراد على إشباع رغباتهم. (الدرس الثاني عشر)

تفضيلات: أهداف الفرد أو رغباته. يفسر الاقتصاديون أفعال الفرد على أنها محاولات لتلبية تفضيلاته. (الدرس الثالث)

تقسيم العمل: انظر: **تخصص**.

تقصير: أن يتعمد الفرد العمل بأقل مما هو قادر عليه. (الدرس الخامس عشر)

تكاليف ثابتة: النفقات النقدية التي لا تزداد بزيادة الإنتاج. على سبيل المثال؛ قيمة فاتورة المياه المدفوعة في أحد صالونات الحلاقة تكاد تكون واحدة شهريًّا سواء قص صاحب المكان شعر زبون واحد أو مائة زبون في اليوم، ولذا فهي من التكاليف الثابتة. (الدرس العشرون)

تكلفة الفرصة البديلة: فوائد ثاني أفضل الخيارات لفعل محدد. (الدرس الرابع)

توازن: موقف مستقر يحدث بعد تسوية كل الاضطرابات أو التغيرات. (الدرس الرابع)

توقعات: تنبؤات الفرد بشأن المستقبل، وتنطوي على فهمه لكيفية سير العالَم، ومن ثَمَّ فإنها توجِّه أفعاله الحالية. (الدرس الرابع)

جدول الطلب: جدول يوضح علاقة الطلب إما لفرد أو مجموعة. (الدرس الحادي عشر)

جدول العرض: جدول يوضح علاقة العرض إما لفرد أو لمجموعة من المنتجين. (الدرس الحادي عشر)

جمع رأس المال: عملية الحصول على أموال لشركة تسعى للنمو عن طريق بيع جزء من ملكيتها لمستثمرين خارجيين. (الدرس الرابع عشر)

حد أدنى للأجور: أرضية سعرية تُفرض على الأجور التي يتقاضاها العمال. (الدرس السابع عشر)

حد ائتماني: أقصى مبلغ من المال يمكن للفرد أن يقترضه من مصدر تمت الموافقة عليه مسبقًا (مثل بطاقات الائتمان). (الدرس الثاني عشر)

حصة استيراد: حد أقصى على مقدار إحدى السلع التي يمكن استيرادها خلال فترة زمنية محددة. (الدرس التاسع عشر)

حصة ربح: توزيع حصة من صافي أرباح الشركة على المساهمين. (الدرس الرابع عشر)

حظر المخدرات: عقوبات مشددة تفرضها الحكومة على استهلاك المخدرات، وبخاصة على إنتاج وبيع أنواع بعينها. (الدرس العشرون)

حمائية: فلسفة تستخدم القيود التجارية المفروضة من جانب الحكومة في محاولة لمساعدة العمال داخل الدولة. وتقوم على فكرة أنه عن طريق حظر الواردات الأجنبية، تشجع الحكومة المستهلكين على شراء المنتجات المحلية، وهو ما يوفر وظائف للعمال داخل الدولة. (الدرس التاسع عشر)

خدمة: أداء شخص لمهمة يقدرُها شخص آخر لأنها تساعده في إشباع تفضيلاته. والخدمات هي «سلع» ينتجها الأفراد بجهدهم. (الدرس الثالث)

خسائر نقدية: المقدار الذي تزيد به النفقات عن الإيرادات. (الدرس التاسع)

خصم: النسبة المئوية التي تقل بمقدارها قيمة وحدة من النقود، لأنها لن تؤخَذَ إلا في المستقبل. (الدرس الثاني عشر)

خصم ضريبي: بند في قانون الضرائب يسمح باقتطاع تكاليف بعينها (مثل التكاليف الطبية أو سعر شراء لوحة شمسية جديدة) من دخل الفرد الخاضع للضريبة. ومعنى هذا أن النفقات المعفاة من الضريبة تسدَّد من أموال غير خاضعة للضريبة مما يتيح للفرد الاستفادة من دخله في شراء مزيد من المنتجات. (الدرس الثامن عشر)

دخل: تدفق السلع والخدمات الاستهلاكية التي يمكن أن يستمتع بها الفرد خلال فترة محددة من الزمن. (الدرس الرابع)

دخل (للشركات): انظر: **إيرادات (للشركات)**.

دخل (للفرد): مقدار النقود التي يمكن إنفاقها على استهلاك السلع خلال فترة زمنية محددة، سواء من بيع خدمات اليد العاملة ومن إيرادات الأصول الأخرى (كالأسهم على سبيل المثال). (الدرس العاشر)

دخل خاضع للضريبة: مقدار الدخل الخاضع فعليًّا لمعدلات الضريبة الرسمية لكل شريحة ضريبية. والدخل الخاضع للضريبة هو الدخل الرئيسي بعد خضوعه لكل الخصومات والتعديلات الأخرى. (الدرس الثامن عشر)

درجة ائتمان: رقم تعطيه إحدى الوكالات لشخص ما بناء على تاريخه الائتماني، مما يساعد المقرضين المحتملين على تحديد درجة المخاطرة المتعلقة بإقراض المال لهذا الشخص. (الدرس الثاني عشر)

دعم أسعار: سياسات حكومية تحافظ على وجود حد أدنى مقبول للأسعار ليس بواسطة تهديد المشترين الذين يدفعون أثمانًا زهيدة، وإنما عن طريق شراء الحكومة مباشرة السلعة أو الخدمة التي يحتمل أن يقل سعرها السوقي عن الحد الأدنى. (وتختلف الآثار المترتبة على دعم الأسعار عن المترتبة على الأرضيات السعرية.) (الدرس السابع عشر)

دورة ازدهار وكساد: النمط المتكرر في اقتصادات السوق حيث تحدث فترة «انتعاش» — تتميز بانخفاض معدلات البطالة وبالرخاء — تعقبها فترة «كساد» أو ركود تتميز بارتفاع معدلات البطالة وبإخفاق المشروعات التجارية. (الدرس الثاني والعشرون)

دورة اقتصادية: انظر: **دورة ازدهار وكساد**.

ديمقراطية اقتصادية: تشبيه سياسي كثيرًا ما يستخدمه الاشتراكيون (الديمقراطيون) من أجل تبرير تطبيق الاشتراكية. لن يروق لمعظم الأفراد وجود نظام أرستقراطي تتخذ فيه نخبة محدودة كل القرارات السياسية، بل سيفضلون النظام الديمقراطي المتمثل في مبدأ «لكل مواطن صوت». يؤكد الاشتراكيون على أن برنامجهم يطبق ببساطة هذا المبدأ على الساحة الاقتصادية، إذ ينزع السلطة من أيدي فئة صغيرة من الأثرياء الرأسماليين ويغدقها على أفراد المجتمع ككل. (الدرس الخامس عشر)

دين عام: يشير عادةً إلى إجمالي القيمة المستحقة للسندات التي تصدرها وزارة الخزانة. ففي مايو ٢٠١٠، كاد «الدين العام» يصل إلى ١٣ تريليون دولار، لكن جزءًا كبيرًا منه يتكون من سندات خزانة مملوكة لهيئات حكومية أخرى (مثل «صندوق الائتمان» التابع لإدارة الضمان الاجتماعي). عندما يقارن الاقتصاديون بين مستويات الدين في الحكومات المختلفة، فهم عادة ما يستبعدون السندات المملوكة للحكومة ويحتسبون فقط الدين الحكومي المملوك للأفراد. وفي مايو ٢٠١٠، كان هذا الرقم للخزانة الأمريكية يساوي نحو ٨٫٥ تريليون دولار. (انظر http://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/mspd/2010/opds052010.pdf). (الدرس الثاني والعشرون)

دين قومي: انظر: **دين عام**.

ذاتي: يختلف من شخص لآخر؛ كل يراه من منظوره هو. (الدرس الثالث)

رأسمالية: نظام اقتصادي يقوم على الملكية الخاصة والعمل الحر؛ فما من شخص واحد أو مجموعة أشخاص يتحكمون في النظام برمته. (الدرس الخامس)

رأسماليون: أفراد المجتمع الرأسمالي الذين يتحكمون في (كميات هائلة من) الثروة المالية. ويمارس الرأسماليون فاحشو الثراء درجة كبيرة من التحكم في المؤسسات التجارية. (الدرس الخامس)

رائد أعمال: شخص في اقتصاد السوق يوظف العمال ويشتري الموارد من أجل إنتاج السلع والخدمات. (الدرس التاسع)

ربح اقتصادي: الجزء من إجمالي الأرباح الذي يزيد عن عائد الفائدة العادي على رأس المال المستثمر. (الدرس الثالث عشر)

ربح محاسبي: انظر: **إجمالي الربح**.

رسم جمركي: انظر: **تعريفة جمركية**.

رفع مالي: زيادة العائدات المحتملة من أحد الاستثمارات عن طريق الاستعانة بأموال مقترضة. (الدرس الرابع عشر)

رهن عقاري: نوع خاص من القروض يشتري فيه المقترض منزلًا (أو أي عقار آخر) باستخدام الأموال المقترضة. وعادةً يكون العقار ضمانة للقرض. (الدرس الثاني عشر)

سعر: شروط التبادل التجاري، أي عدد الوحدات التي يُتخلَّى عنها من سلعة مقابل الحصول على وحدة واحدة من سلعة أخرى. (الدرس السادس)

سعر الإقفال: السعر الذي يرغب عنده المنتجون بيع نفس عدد الوحدات التي يرغب المستهلكون في شرائها. يظهر سعر التوازن على الرسم البياني عند تقاطع منحنى العرض مع منحنى الطلب. (الدرس الحادي عشر)

سعر التوازن: انظر: **سعر الإقفال**.

سعر الصرف: «سعر» إحدى العملات مقارنة بأخرى، أو عدد الوحدات التي يمكن التخلي عنها من عملة مقابل الحصول على وحدة من عملة أخرى. (الدرس الثاني عشر)

سقف سعري: نوع من مراقبة الأسعار على سلعة أو خدمة محددة تعين حدًّا أقصى على المبلغ الذي يدفعه المشتري للبائع. (الدرس السابع عشر)

سلع: عناصر مادية نادرة يقدرُها الفرد لأنها تساعده في إشباع تفضيلاته. (الدرس الثالث)

سلع إنتاجية: عناصر مادية أو خدمات نادرة تشبع التفضيلات على نحو غير مباشر، لأنها يمكن أن تستخدم لإنتاج سلع وخدمات استهلاكية. (الدرس الرابع)

سلع رأسمالية: سلع إنتاجية يصنعها البشر، وهي ليست هبات مباشرة من الطبيعة. (الدرس الرابع)

سلع وخدمات استهلاكية: عناصر مادية أو خدمات نادرة تشبع تفضيلات الشخص على نحو مباشر. (الدرس الرابع)

سند: إقرار بالدين تصدره إحدى الشركات، وهو تعهد ملزِم قانونًا برد الأموال المقترضة بالإضافة إلى الفائدة. يعطي مشتري السند النقود للشركة اليوم، على أمل استرداد أصل المبلغ إضافة إلى الفائدة في المستقبل. (الدرس الثاني عشر)

سندات قابلة للاسترداد: سندات يحق لمصدرها (المقترض) السداد قبل الموعد المحدد. (الدرس الرابع عشر)

سوق: انظر: **اقتصاد سوق**.

سوق الأموال القابلة للإقراض: السوق الذي يتنازل فيه المقرضون عن المال للمقترضين بمعدل فائدة متفَق عليه. (الدرس الثاني عشر)

سوق أوراق مالية: نوع خاص من الأسواق يتداول فيه البائعون والمشترون حصصًا من أسهم الشركات. (الدرس الرابع عشر)

سوق سوداء: نظام قائم على الصفقات غير المشروعة التي تخل بالقوانين التي تفرضها الحكومة. (الدرس الثامن عشر)

سياسات إفقار الجار: سياسات (عادةً ما تتضمن فرض قيود على تداول العملات والتبادل التجاري) تجعل الدول الأخرى أكثر فقرًا، في محاولة من الدولة التي تتبنى تلك السياسات لإثراء نفسها. (الدرس التاسع عشر)

سياسات مضادة للدورة الاقتصادية: سياسات تنتهجها الحكومة والبنك المركزي ويُفترض أنها تقضي على تقلبات السوق الحرة. على سبيل المثال؛ قد يبرر اقتصاديو المدرسة الكينزية عجز الحكومة أثناء الركود بأنها وسيلة لتحفيز إجمالي الإنفاق وتنشيط حركة التوظيف. (الدرس الثاني والعشرون)

شرائح ضريبة الدخل: مستويات الدخل التي تخضع للضريبة بمعدلات متفاوتة. على سبيل المثال؛ أقل شريحة ضريبية قد تشمل الدخول التي تتراوح من صفر إلى ١٠٠٠٠ دولار وتُفرض عليها ضريبة ٣٪، بينما قد تشمل الشريحة التالية الدخول التي تتراوح من ١٠٠٠١ إلى ٢٠٠٠٠ دولار وتُفرض عليها ضريبة ٥٪. (الدرس الثامن عشر)

شركات وساطة مالية: شركات تساعد الأفراد في شراء الأسهم وبيعها. يعمل الوسيط المالي نيابة عن العميل، وينفذ أوامره فيما يتعلق بشراء الأسهم وبيعها. (الدرس الرابع عشر)

شيوعية: أيديولوجية اقتصادية وسياسية تسعى لتمليك الحكومة وسائلَ الإنتاج (باسم العمال) من خلال اندلاع ثورة عنيفة. (الدرس السادس عشر)

صادرات: السلع (أو الخدمات) التي يبيعها مواطنو الدولة إلى الأجانب. (الدرس التاسع عشر)

صافي الربح: انظر: **ربح اقتصادي**.

صيرفة احتياطية جزئية: نظام لا تحتفظ فيه البنوك بجميع ودائع عملائها في الخزانة. بعبارة أخرى، تكون ودائع جميع عملاء البنك أكبر من النقود الفعلية الموجودة لدى البنك. (الدرس الثاني عشر)

ضرائب: عملية تحصل بموجبها الحكومة على ملكية أجزاء من الدخول أو الأصول الأخرى المملوكة للأفراد. (الدرس الثامن عشر)

ضرائب الإثم: ضرائب مبيعات مرتفعة تفرضها الحكومة على بعض السلع مثل التبغ والكحول ليس فقط بدافع زيادة إيرادات الدولة وإنما للحد من استهلاك الأفراد لتلك المواد الضارة. (الدرس العشرون)

ضريبة دخل: ضريبة تفرض على إيرادات فرد أو شركة. وعادةً ما تطبق ضرائب الدخل في صورة نسب مئوية من الدخل قبل اقتطاع الضريبة. (الدرس الثامن عشر)

ضريبة دخل تصاعدية: ضريبة دخل تُطبَّق بمعدلات أعلى على مستويات الدخل الأعلى. (الدرس الثامن عشر)

ضريبة مبيعات: ضريبة تفرض على السلع والخدمات التي تباع للمستهلك. وعادةً ما تفرض ضرائب المبيعات في صورة نسب مئوية من المبلغ قبل اقتطاع الضريبة. (الدرس الثامن عشر)

ضمان: أصل يعرضه المقترض عند التقدم بطلب للحصول على قرض. إذا تعثر المقترض في السداد، يحق للمقرض أن يتملك الضمان على سبيل التعويض. (على سبيل المثال إذا أراد أحد المقترضين مالًا لشراء منزل أو سيارة، فهذه الأشياء في حد ذاتها تشكل ضمانات للقرض، بمعنى أنه لو عجز المقترض عن السداد في الموعد المحدد، فمن حق المقرض أن يضع يده على المنزل أو السيارة.) (الدرس الثاني عشر)

طرح الأسهم أمام الجمهور: السماح للأفراد العاديين بشراء حصص من الأسهم في إحدى الشركات، على عكس ما يحدث عند قصر الملكية على أفراد يحددهم مالكو الشركة. (الدرس الرابع عشر)

طرح عام أولي: بيع الأسهم بمزاد علني للعامة عندما تقرر إحدى الشركات طرح هذه الأسهم. (الدرس الرابع عشر)

طلب: العلاقة بين سعر سلعة (أو خدمة) وعدد الوحدات التي يرغب المستهلكون في شرائها عند كل سعر افتراضي. (الدرس الحادي عشر)

عبودية: نظام يُعتبر فيه بعض البشر ملكية خاصة لآخرين. (الدرس الخامس)

عجز: عندما يرغب المستهلكون في شراء وحدات من سلعة (أو خدمة) أقل مما يرغب المنتجون في بيعه. ويحدث ذلك عندما يكون السعر الفعلي أدنى من سعر الإقفال. (الدرس الحادي عشر)

عجز الموازنة: زيادة الإنفاق الحكومي عن الإيرادات الضريبية. والعجز هو المبلغ الذي يتعين على الحكومة اقتراضه لتسديد نفقاتها خلال فترة زمنية محددة. (الدرس الثاني، والثامن عشر)

عجز تجاري: مقدار زيادة الواردات عن الصادرات مقاسًا بالنقود. (الدرس التاسع عشر)

عدم جدوى العمل: مصطلح يستخدمه الاقتصاديون لوصف حقيقة تفضيل الأفراد وقتَ الفراغ على العمل؛ فهم لا يعملون إلا انتظارًا لثمار العمل غير المباشرة. (الدرس الرابع)

عرض: العلاقة بين سعر سلعة (أو خدمة) وعدد الوحدات التي يرغب المنتجون في بيعها عند كل سعر افتراضي. (الدرس الحادي عشر)

عرض النقد «ع١»: مقياس شائع لإجمالي كمية النقود في الاقتصاد. ويشمل النقود الفعلية الموجودة لدى المواطنين، وأيضًا إجمالي النقود الموجودة في حساباتهم الجارية. (وبسبب نظام الصيرفة الاحتياطية الجزئية، يزيد «ع١» عن عدد الدولارات المطبوعة. فإذا حاول الجميع سحب أرصدتهم من البنوك في وقت واحد، فلن يكون هناك ما يكفي من العملات. ولهذا السبب يشير «ع١» إلى إجمالي نقود أكبر من النقود الورقية الفعلية.) (الدرس الحادي والعشرون)

عمل: مساهمة الجهد البشري في عملية الإنتاج. (الدرس الرابع)

عمل حر: نظام يتمكن فيه الأشخاص من اختيار وظائفهم، ويتمتعون بحرية بدء أي نشاط تجاري يريدون، دون أن يكونوا بحاجة لاستصدار إذن خاص من أي شخص بدخول قطاع ما. (الدرس الخامس)

عوامل إنتاج: انظر: **سلع إنتاجية.**

فاشية: أيديولوجية اقتصادية وسياسية تسعى أيضًا لبسط نفوذ الحكومة على كافة الموارد بما يخدم المصلحة العامة، لكن الفاشية (خلافًا للشيوعية) تسمح للأفراد بامتلاك المصانع وغيرها من السلع الرأسمالية الأخرى. (الدرس السادس عشر)

فائدة: الدخل المكتسب خلال فترة زمنية محددة جراء إقراض المدخرات للآخرين. وغالبًا ما يشار إلى الفائدة بأنها نسبة مئوية من أصل القرض تُدفع سنويًّا. على سبيل المثال؛ إذا أقرض شخص ما اليوم ١٠٠٠ دولار، واستردها بعد عام ١٠٥٠ دولارًا، فعندئذٍ نقول إن أصل القرض هو ١٠٠٠ دولار، والفائدة المحصَّلة ٥٠ دولارًا، ومعدل الفائدة ٥٪. (الدرس العاشر)

فائض: عندما يرغب المنتجون في بيع وحدات من سلعة (أو خدمة) أكثر مما يرغب المستهلكون في شرائه. ويحدث ذلك عندما يكون السعر الفعلي أعلى من سعر الإقفال. (الدرس الحادي عشر)

فائض تجاري: مقدار زيادة الصادرات عن الواردات مقاسًا بالنقود. (الدرس التاسع عشر)

فرصة مراجحة: إمكانية الحصول على «ربح مؤكد» عندما تباع نفس السلعة بأسعار مختلفة في نفس الوقت. (الدرس السابع)

فساد: فيما يتعلق بتجارة المخدرات، هو فشل رجال الشرطة ومسئولي الحكومة الآخرين في تأدية واجباتهم، إما لحصولهم على رِشًا من تجار المخدرات أو لأنهم أنفسهم يعملون في تهريب المواد التي يجرمها القانون. وفي بعض الأحيان يسرق ضباط الشرطة نقود تجار المخدرات تحت تهديد السلاح لعلمهم أنهم لن يلجئوا إلى طلب المساعدة من أحد. (الدرس العشرون)

فعل متعمد: فعل يؤدَّى من أجل سبب محدد؛ أي سلوك وراءه هدف. (الدرس الثاني)

فوائد: المتع الذاتية الناتجة من فعل معين. (الدرس الرابع)

فوضويون: من يؤمنون بأنه لا داعي لوجود الحكومات. (الدرس الخامس عشر)

قانون الطلب: عند ثبات كل المؤثرات الأخرى، يدفع انخفاض السعر المستهلكين إلى شراء وحدات أكثر من سلعة (أو خدمة)، بينما يدفعهم ارتفاع السعر إلى شراء وحدات أقل. (الدرس الحادي عشر)

قانون العرض: عند ثبات كل المؤثرات الأخرى، يدفع ارتفاع السعر المنتجين إلى بيع وحدات أكثر من سلعة (أو خدمة)، بينما يدفعهم انخفاض السعر إلى بيع وحدات أقل. (الدرس الحادي عشر)

قرض بلا ضمان: قرض لا تصاحبه ضمانة؛ فإذا تعثر المقترض، لا يكون أمام المقرض خيار آخر. ووجه الفائدة التي تعود على المقترض أنه لا يمكن المساس بأي من ممتلكاته الأخرى في حالة عجزه عن السداد. (الدرس الثاني عشر)

قرض مضمون: قرض يصاحبه أصل (مثل منزل أو سيارة ... إلخ) يُرهن كضمانة للقرض، ووجه الفائدة التي تعود على المقترض أن معدلات الفائدة تكون أقل مما لو كان القرض بلا ضمان. (الدرس الثاني عشر)

قرض منتِج: دين يستخدم لتمويل الاستثمارات. المفترض أن الدخل الإضافي من الاستثمار سيتيح للمقترض سداد مدفوعات الفائدة الناجمة عن تنامي الدين، بحيث يسدد القرض الإضافي نفسه بنفسه. (الدرس الثاني عشر)

قطاع خاص: جزء الاقتصاد الذي يخضع لسيطرة الأفراد بعيدًا عن الحكومة. (متجر البقالة على سبيل المثال يتبع القطاع الخاص.) (الدرس الخامس)

قطاع عام: جزء الاقتصاد الذي يخضع لسيطرة الحكومة. (مخفر الشرطة على سبيل المثال يتبع القطاع العام.) (الدرس الخامس)

قوانين مراباة: سقوف سعرية تُفرض على معدلات الفائدة. (الدرس العشرون)

قيمة اسمية للسند: المبلغ الذي يَعِد مُصدِّر السهم بردِّه إلى حامل السند عندما يحين موعد استحقاقه. (الدرس الثاني والعشرون)

كمية التوازن: عدد الوحدات التي يرغب المنتجون في بيعها، ويرغب المستهلكون في شرائها بسعر التوازن. تظهر كمية التوازن على الرسم البياني عند تقاطع منحنى العرض مع منحنى الطلب. (الدرس الحادي عشر)

لعبة صفرية المجموع: موقف يتساوى فيه مكسب فرد (أو دولة) مع خسارة فرد آخر (أو دولة أخرى). في اللعبة صفرية المجموع، لا يمكن تحقيق مكسب لكلا الطرفين؛ إذ لا بد من وجود رابحين وخاسرين. (الدرس التاسع عشر)

مالك: الشخص الذي يملك السلطة القانونية لاتخاذ قرار بشأن كيفية استغلال وحدة من مورد أو سلعة ما. ويمكن للمالك نقل الملكية إلى شخص آخر. (الدرس الخامس)

متغير تدفقي: مفهوم يقاس على مدار فترة زمنية. على سبيل المثال؛ قد يكون معدل التدفق لأنبوب الريِّ ١٠٠ جالون في الدقيقة. هذا المقياس لا يشير إلى إجمالي الجالونات التي يحتوي عليها الأنبوب، لكنه يشير إلى عدد الجالونات التي تمر عبر مقطع معين من الأنبوب كل ٦٠ ثانية. (الدرس الثاني والعشرون)

متغير مخزون: مفهوم يقاس عند نقطة زمنية محددة. على سبيل المثال؛ يمكن القول إن وزن أحد الأشخاص في الساعة التاسعة صباح يوم الحادي عشر من شهر مايو ٢٠١٠ يساوي ٨٠ كيلوجرامًا. هذا المقياس لا يشير إلى عدد الكيلوجرامات التي اكتسبها أو فقدها هذا الشخص حديثًا، وإنما يشير إلى وزنه في تلك اللحظة تحديدًا. (الدرس الثاني والعشرون)

مخاطرة ائتمانية: احتمال عدم قدرة المقترض على سداد القرض. (الدرس الثاني عشر)

مخاطرة نسبة الفائدة: المخاطرة التي يواجهها حاملو السندات لأن زيادة نسب الفائدة ستقلل القيمة السوقية لسنداتهم. (الدرس الرابع عشر)

مخزون نقود: إجمالي كمية النقود في الاقتصاد خلال فترة زمنية معينة. (الدرس الحادي والعشرون)

مدخرات: مقدار زيادة الدخل عن الإنفاق على الاستهلاك. (الدرس العاشر)

مرابا فاحشة: إقراض المال بمعدلات فائدة مرتفعة واستخدام أساليب غير مشروعة في استعادة ذلك المال. (الدرس العشرون)

مراقبة أسعار: سياسات تعاقب الأشخاص الذين يتداولون السلع والخدمات بأسعار تختلف عن حد معين تفرضه الحكومة. (الدرس السابع عشر)

مراقبة الإيجار: سقف سعري يُفرض على إيجار الوحدات السكنية. (الدرس السابع عشر)

مركنتلية: مذهب اقتصادي يرى تكديس الثروات سبيلًا لازدهار الأمم. تشجع المركنتلية الصادرات، بينما تفرض قيودًا على الواردات. (الدرس التاسع عشر)

مسلَّمات: الفرضيات المبدئية أو الأساسات إحدى منظومات الاستنتاج. على سبيل المثال؛ يمكن أن تكون طريقة مد خط مستقيم بين نقطتين من المسلَّمات في أحد كتب الهندسة. والمسلَّمات لا تُثبَت، بل تُفترض صحتها من أجل إثبات أمور أخرى أقل وضوحًا. (الدرس الثاني)

مشكلة اقتصادية: كيفية تخصيص موارد المجتمع النادرة (بما في ذلك الأيدي العاملة) من أجل إنتاج مزيج من السلع والخدمات التي تلبي رغبات الأفراد على أفضل نحو ممكن. (الدرس الثالث عشر)

مشكلة الحساب: الاعتراض الذي أثاره لودفيج فون ميزس ضد الاشتراكية، والذي يشير إلى أن المسئولين عن التخطيط الاشتراكي يفتقرون إلى أسعار السوق للموارد، وهو ما يجعلهم عاجزين عن تحديد هل يستهلك أحد المشروعات موارد أكثر مما ينتج من سلع وخدمات. وإن افترضنا جدلًا أن هؤلاء المسئولين ملائكة، فلن تكون لديهم

فكرة عما إذا كانوا يستغلون موارد المجتمع النادرة الاستغلال الأمثل بما يحقق أقصى نفع للمواطنين أم لا. (الدرس الخامس عشر)

مضارب: شخص يشتري أحد الأصول (مثل سهم شركة) ظنًّا منه أن سعره سيرتفع، أو يبيع أحد الأصول ظنًّا منه أن سعره سينخفض. (الدرس الرابع عشر)

معاملة ائتمانية: عملية تبادل يتنازل فيها أحد الطرفين عن شيء (كالنقود) اليوم، في حين يعِد الطرف الثاني بالتنازل عن شيء (كالنقود) في المستقبل. (الدرس الثاني عشر)

مفاضلات: الحقيقة المؤسفة (الناجمة عن الندرة) التي تقضي بأن قبول خيار ما سيجعل الخيارات الأخرى غير متاحة. (الدرس الأول)

مقايضة: انظر: **تبادل مباشر**.

مقايضة: موقف يتبادل فيه الأفراد السلع والخدمات على نحو مباشر، بدلًا من استخدام النقود في معاملة وسيطة. (الدرس الأول)

مكاسب التبادل: موقف يتمكن فيه شخصان من ربح مكاسب (شخصية) جراء تبادل أحدهما ممتلكاته مع الآخر. (الدرس السادس)

مكمِّلات: سلع (أو خدمات) يستخدمها المستهلكون فيما بينهم. على سبيل المثال؛ إذا ذهب أحد الأفراد ليتناول طعامه بالخارج فستكون النقانق والمسطردة سلعتين مكملتين إحداهما للأخرى. ويؤدي تغير سعر إحدى السلعتين إلى تغير في الاتجاه المعاكس في طلب السلعة المكملة. (أي إن انخفاض سعر النقانق سيتسبب على الأرجح في زيادة الطلب على المسطردة.) (الدرس الحادي عشر)

مُلَّاك البنايات المتهالكة: مصطلح سلبي يُطلق على الملاك الذين لا يحافظون على جودة الشقق التي يؤجرونها، والذين يتصفون في الأغلب بانعدام الضمير. (الدرس السابع عشر)

ملكية خاصة: نظام تكون فيه الموارد ملكًا لأشخاص لا ينتمون إلى الحكومة. (الدرس الخامس)

منافسة: التنافس بين أصحاب الأعمال الذين يتاح لهم توظيف نفس العمال وشراء نفس الموارد من أجل إنتاج سلع وخدمات تباع لنفس العملاء. (الدرس التاسع)

منحنى الطلب: توضيح بياني لعلاقة الطلب بحيث يمثِّل السعر على المحور الرأسي والكمية على المحور الأفقي. في بعض الأحيان يُرسم منحنى الطلب كخط منحنٍ أو حتى كخط مستقيم. منحنيات الطلب «تنحدر نحو الأسفل»؛ بمعنى أنها تبدأ أعلى اليسار وتتحرك إلى الأسفل جهة اليمين. (الدرس الحادي عشر)

منحنى العرض: توضيح بياني لعلاقة العرض بحيث يمثِّل السعر على المحور الرأسي والكمية على المحور الأفقي. في بعض الأحيان يُرسم منحنى العرض كخط منحنٍ، أو حتى كخط مستقيم. منحنيات العرض «تميل نحو الأعلى»؛ بمعنى أنها تبدأ أسفل اليسار وتتحرك إلى الأعلى جهة اليمين. (الدرس الحادي عشر)

منشأة فردية: شركة يملكها شخص واحد. (الدرس الرابع عشر)

منفعة: تعبير شائع في كتب الاقتصاد يصف مقدار القيمة التي يحصل عليها الفرد من سلعة أو خدمة. (الدرس الثالث)

منفعة حدية: مصطلح اقتصادي يشير إلى المنفعة الذاتية التي يحصل عليها الفرد من استهلاك وحدة إضافية من سلعة أو خدمة. (الدرس الرابع)

موارد طبيعية: عوامل إنتاج وهبتنا إياها الطبيعة. (الدرس الرابع)

مُودِعون: الأفراد الذين يودعون أموالهم لدى البنوك. (الدرس الثاني عشر)

مؤشر أسعار المستهلك: أداة قياس يستخدمها «مكتب إحصاءات العمل الأمريكي» لتحديد «مستوى الأسعار» الذي يؤثر على المستهلكين. ويمثل مؤشر أسعار المستهلك متوسط أسعار البنزين والمواد الغذائية وغيرها من السلع الأساسية الأخرى (كلٌّ حسب أهميته). (الدرس الحادي والعشرون)

ميزة مطلقة: تحدث عندما يستطيع شخص ما إنتاج وحدات أكثر في الساعة عند أدائه مهمة معينة إذا ما قورن بشخص آخر. (الدرس الثامن)

ميزة نسبية: تحدث عندما يتمتع شخص بتفوق نسبي في عمل معين بالنظر إلى كافة الأعمال الأخرى. (قد يتمتع جيم بميزة نسبية في مهمة بعينها، حتى وإن كانت ماري تتمتع بالميزة المطلقة، لأن ماري قد تتمتع بميزة مطلقة «أكبر» في مهمة أخرى.) (الدرس الثامن)

ندرة: تجاوز الرغبات المواردَ المتاحة لإشباعها. والندرة واقع عالمي يحتِّم على الأفراد اللجوء إلى عمليات التبادل. (الدرس الأول)

نظام عفوي: نموذج متوقَّع الحدوث لم يخطط له أحد. من الأمثلة على ذلك قواعد اللغة في اللغة الإنجليزية، وموضة الملابس التي ميزت صالات الديسكو في سبعينيات القرن التاسع عشر، واستخدام النقود. (الدرس السابع)

نفقات: مقدار النقود التي ينفقها صاحب العمل على الأيدي العاملة والمواد الخام ومدخلات الإنتاج الأخرى خلال فترة زمنية محددة. (الدرس التاسع)

نقابات: منظمات المهن في العصور الوسطى وقبل عصر الرأسمالية. وكان يتعين على الشخص الذي يرغب في أن يكون حدادًا أو نجارًا أن يحظى بقبول الأعضاء الآخرين في النقابة. (الدرس الخامس)

نقود: سلعة يقبلها كل المتعاملين في الاقتصاد وتكون في أحد طرفي أي عملية تجارية. بلغة الاقتصاديين؛ هي وسيط تبادل مقبول على نطاق واسع (أو عام). (الدرس السادس، والسابع)

نقود إلزامية: نقود ورقية ليست مدعومة بغطاء من أي نوع. والسبب الوحيد الذي يجعل الأفراد يقبلونها في تعاملاتهم هي أنهم يتوقعون أن تكون لهذه النقود قدرة شرائية في المستقبل. (الدرس الحادي والعشرون)

هامش الفائدة: الفرق بين معدل الفائدة التي يجنيها الوسيط الائتماني (كالبنك مثلًا) من المقترضين منه، ومعدل الفائدة الذي يدفعه هو لمن يقرضونه أو يودعون أموالهم لديه. ويتيح الهامش الإيجابي للوسيط الائتماني تحقيق دخل من وراء الأنشطة التي يمارسها، ما دام قد قدَّر بدقة احتمال تعثر المقترضين في السداد. (الدرس الثاني عشر)

واردات: السلع (أو الخدمات) التي يشتريها مواطنو الدولة من الأجانب. (الدرس التاسع عشر)

وسائل إنتاج: انظر: **سلع إنتاجية**.

وسيط ائتماني: شخص أو مؤسسة تؤدي دور الوسيط بين المقرضين والمقترضين. (الدرس الثاني عشر)

وسيط تبادل: شيء يُقبل في عمليات التبادل؛ ليس لأن الشخص الذي يقبله ينوي استخدامه مباشرة، بل لأنه سيستبدل به في المستقبل شيئًا آخر. وتتطلب كل عملية تبادل غير مباشر وسيط تبادل، وهو السلعة التي يتم بواسطتها التبادل النهائي. (مثال: الموجات الصوتية تحتاج وسيطًا تنتقل خلاله لكي تصل إلى أذنك، وفي هذه الحالة الوسيط هو الهواء، ويمكن أيضًا أن يكون الماء إذا كانت رأسك أسفل سطح المياه في بركة سباحة.) (الدرس السابع)

وضع التوازن: وضع مستقر لا يمكن تحقيق مكاسب إضافية من عملية التبادل بعد بلوغه. (الدرس السادس)

وفرة: انظر: **فائض**.

وفورات الحجم: حالة يزداد فيها الإنتاج بنسبة تفوق زيادة مدخلات الإنتاج. على سبيل المثال؛ تحدث وفورات الحجم إذا نتج عن مضاعفة مدخلات الإنتاج مرتين فحسب تضاعف المخرجات ثلاث مرات. (الدرس الثامن)

وقت فراغ: نوع خاص من السلع الاستهلاكية ينتج عن استخدام جسم المرء (ووقته) لإشباع تفضيلاته على نحو مباشر، في مقابل القيام بعمل ما. (الدرس الرابع)

يقتصد: يستخدم موردًا ما بحذر لأنه نادر ويمكنه إشباع عدد محدود فحسب من الأهداف أو التفضيلات. (الدرس الرابع)